

Candelaria Delgado:
"Consideramos crucial un factor que atraviesa toda la administración: el Plan Integral de Juventud" **P4**



Acid Arquitectura:
"La arquitectura también debe ser saludable, no solo en el espacio doméstico sino también en el laboral" **P29**



Alejandro Suárez: "La rehabilitación será uno de los grandes pilares del mercado inmobiliario en Canarias" **P32**



Fátima Lemes:
"Es necesario aumentar las posibilidades de vivienda para la demanda ciudadana" **P43**



Álvaro Díaz:
"Ferremax crece en Canarias apostando por la cercanía, calidad y la sinergia entre tradición y digitalización" **P30**



Tribuna de Canarias

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

SEPTIEMBRE MMXXV | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES

Astrid Pérez: "Nuestro objetivo de acercar el Parlamento a la ciudadanía se está cumpliendo"

P2

ENTREVISTA.

PRESIDENTA DEL
PARLAMENTO
DE CANARIAS



NUEVA ECONOMÍA

Jorge Alonso.
Director de Consultoría
ITVelorcios Group
De la Digitalización a la
Industrialización **P12**



Ainhoa Amaro.
Directora de Operaciones
en Evocons
La industrialización de la
construcción. El avance
natural de una sociedad en
movimiento **P12**



Presen Simón.
Directora de
Transversalia
Consulting
La vuelta al trabajo: cómo
el liderazgo puede tocar la
tecla de la motivación para
que los equipos sobrevivan y
sincronicen **P13**



Víctor Portugués.
Economista
La FP Dual: clave para el
futuro de la economía y
la industria canaria **P14**



Óscar Izquierdo.
Presidente Ejecutivo
de FEPECO
Sencillamente audaz **P20**



ENTREVISTA.
DIRECTOR DE ICAVI

Antonio Ortega: "La falta de vivienda asequible es un problema serio en Canarias"

P22

ESPECIAL VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN



CEOE Tenerife traduce los ODS al lenguaje de las pymes **P8**

El Servicio Empresarial ACREDITA de la Confederación Canaria de Empresarios continúa reforzando la cualificación profesional en las empresas canarias **P9**



Loro Parque y Poema del Mar buscan a sus nuevos niños/as directores/as **P55**

Astrid Pérez: “Nuestro objetivo de acercar el Parlamento a la ciudadanía se está cumpliendo”



ENTREVISTA

ASTRID PÉREZ

PRESIDENTA DEL PARLAMENTO DE CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Astrid Pérez, muchísimas gracias por esta nueva oportunidad, la segunda en esta legislatura, de entrevistarla para nuestro medio. Presidenta del Parlamento, es un honor que nos haya dedicado este tiempo, más aún en plena temporada estival y con una agenda tan frenética. Doblemente gracias por atender a Tribuna de Canarias, como siempre.

Muchísimas gracias a ustedes por siempre contar con el Parlamento. Estoy a su entera disposición para lo que necesiten.

Astrid, para contextualizar, me gustaría que nos ofreciera un breve balance ahora que hemos alcanzado el ecuador de la legislatura. Ha sido, y está siendo, un periodo de gran intensidad en todos los sentidos.

Sí, ciertamente han sido dos años de notable intensidad legislativa, tal como usted lo ha planteado. Iniciamos el mandato declarando varias emergencias que reflejaban problemas significativos y persistentes en Canarias, arrastrados de legislaturas anteriores. Llegó un momento crucial en el que se hizo imperativo abordar de frente estas problemáticas fundamentales para las islas. Prueba de ello es que, casi al inicio de nuestro mandato, en el Parlamento de Canarias, declaramos la emergencia hídrica, la emergencia habitacional y la emergencia energética —esta última, consecuencia de los apagones que afectaron a La Gomera y La Palma—, sumándose a la ya existente emergencia climática. Estas

cuatro declaraciones han obligado al Gobierno a proponer iniciativas legislativas y a los grupos parlamentarios a trabajar activamente para mejorar nuestra comunidad autónoma, avanzar en aquellos aspectos que estaban pendientes y, fundamentalmente, abordar numerosos problemas estructurales que requieren reformas urgentes, las cuales ya se están implementando. Por lo tanto, ha sido un mandato de indudable intensidad legislativa, lo cual considero de suma importancia.

Desde el punto de vista interno, en esta legislatura se ha logrado un avance fundamental: garantizar que todos los canarios puedan acceder al Parlamento de Canarias. Antes de mi llegada a la presidencia, aquellos ciudadanos con alguna discapacidad no podían acceder plenamente a nuestra institución. Por ejemplo, en Canarias hay más de 55.000 personas diagnosticadas con problemas de audición que, al intentar seguir nuestras transmisiones en la página web o en te-

levisión, no podían comprendernos, ya fuera en comisiones, jornadas, cursos o plenos. Conscientes de esta realidad, nos propusimos que el Parlamento fuera 100% accesible. Me complace afirmar que, desde marzo de 2024, el Parlamento de Canarias es un parlamento plenamente inclusivo, donde cualquier canario o visitante de cualquier parte del mundo puede acceder y comprender los debates de nuestros diputados y la rendición de cuentas del Gobierno, sin ningún tipo de impedimento u obstáculo.

Además, otro aspecto que considero relevante es nuestra iniciativa para acercar el Parlamento a la ciudadanía, superando la fragmentación territorial insular. Siempre hemos dicho que el Parlamento es la casa de todos los canarios, pero la realidad es que no todo el mundo puede desplazarse a la sede en Santa Cruz de Tenerife. Es una pena, ya que el Parlamento de Canarias no es solo un edificio arquitectónicamente significativo, sino que alberga una rica colección artística con obras pictóricas y escultóricas que me ilusiona que los canarios puedan contemplar. Para ello, hemos desarrollado una aplicación de visita virtual accesible a través de la web del Parlamento de Canarias. Ahora, cualquier ciudadano que, por ejemplo, se encuentre en la guagua, en la sala de espera de un hospital, o simplemente desee conocer el Parlamento, puede realizar esta visita virtual. Esta herramienta ofrece una ventaja que la visita presencial no permite: la posibilidad de explorar el despacho de la presidencia. Además, está diseñada de tal manera que realmente se siente como si uno estuviera dentro del Parlamento, caminando por sus pasillos, lo cual es muy atractivo. Hemos realizado muchas acciones, pero creo que estas son, en síntesis, las más importantes.

Presidenta, si me permite, este Parlamento está más abierto que nunca. No solo por la iniciativa digital que menciona, sino porque ha vuelto a ser sede de jornadas de difusión, conocimiento y debate como pocas veces habíamos visto, ¿verdad? Ese también era un ob-

jetivo que hablamos en nuestra primera entrevista, justo al inicio del mandato.

Sí, efectivamente. Nuestro objetivo fundamental ha sido siempre fomentar el debate con la sociedad civil. No queremos que el Parlamento sea un espacio exclusivo para las intervenciones de los grupos parlamentarios, con sus 70 diputados y debates que, si bien son inherentemente estructurados y rígidos —dada la necesidad de garantizar igualdad de derechos y tiempo para cada grupo—, no deben ser los únicos.

Creemos firmemente en la necesidad de escuchar a la sociedad civil. Los políticos y diputados no estamos alejados de la ciudadanía; formamos parte de ella y deseamos escuchar a nuestros expertos en diversas materias: ciencias, medicina, ONG, entidades, e incluso a personas que enfrentan enfermedades. ¿Por qué no? Queremos que vengan al Parlamento, que nos expongan sus necesidades, que nos cuenten sus vivencias. En muchas ocasiones, quienes realmente saben cómo legislar y cómo regular son aquellos que viven la realidad diaria; por ejemplo, una organización no gubernamental que gestione una residencia de ancianos. Sus cuidadores y profesionales sanitarios son quienes mejor pueden indicarnos cuáles son las necesidades reales o cómo deben regularse ciertas cuestiones. Esta ha sido una asignatura pendiente en el Parlamento de Canarias, y considero que era crucial abordarla. Lo estamos logrando: organizamos numerosas jornadas y mantenemos el Parlamento abierto para que cualquier entidad de la sociedad civil que desee compartir su experiencia o realizar una jornada pueda hacerlo.

Además, somos muy conscientes de que un ciudadano interesado en conocer la postura de un grupo sobre vivienda o la opinión del gobierno no puede dedicar 45 minutos a una comparecencia completa. Esto no significa que el ciudadano no se interese por los asuntos y problemas importantes de Canarias. Por ello, hemos ideado el vídeo pódcast, una iniciativa de la que somos el único parlamento en España que la tiene. Si bien no lo estamos realizando con la asiduidad que nos gustaría —porque es una iniciativa nueva y requiere un proceso de asentamiento—, ya estamos preparando nuestro tercer pódcast, que se centrará en la problemática del agua.

Nuestra intención es que el vídeo pódcast aborde los temas de una manera mucho más flexible y menos encorsetada, sin la rigidez de los debates tradicionales. Contaremos no solo con los portavoces parlamentarios, sino también con expertos en las distintas materias que debatamos. En este caso, el agua es uno de los problemas más graves que afronta Canarias. Ya hemos realizado un pódcast con periodistas parlamentarios, y el primero fue con los portavoces de los grupos para explicar a los ciudadanos qué es el Parlamento de Canarias. Considero que, de los poderes que conforman la separación de poderes, el Parlamento es el más desconocido. Todo el mundo identifica claramente al poder ejecutivo (el gobierno) y al judicial (los tribunales), pero aún hay ciudadanos que se preguntan qué hacemos



realmente los diputados; algunos incluso nos confunden con el gobierno. Por ello, estas iniciativas son fundamentales para acercar nuestra labor a la ciudadanía.

Un Parlamento, Astrid, que parece encontrar el consenso en muchas leyes. Y si se me permite la opinión, es un Parlamento donde grupos parlamentarios han alcanzado acuerdos incluso en temas complicados, en los que no se esperaba unanimidad. Esto es también labor de la presidenta, de toda la mesa y de todo el Parlamento. Por ello, creo que debe estar satisfecha con esta capacidad de alejarse de la gresca política que a menudo vemos, incluso a nivel nacional.

Sí, pero no es una labor exclusiva de la presidenta; es un esfuerzo conjunto de los 70 diputados que conformamos este Parlamento. Salvo alguna excepción, que siempre las hay, nuestros diputados son, en su mayoría, respetuosos y bien formados. Si bien es cierto que ocasionalmente puede haber alguien menos educado o menos institucional, afortunadamente la gran mayoría comparte un interés común: el interés general de los canarios. Por lo tanto, este logro no es gracias a mí, ni mucho menos; de hecho, se lo agradezco profundamente a todos ellos.

No lo digo yo como presidenta, pero en el año 2024, una escuela de estudios realizó un análisis de todos los parlamentos de España. Los resultados mostraron que el Parlamento de Canarias es la institución donde más asuntos se transan y donde más acuerdos y consensos se alcanzan. Para mí, como presidenta del Parlamento, es un honor que el nuestro, el de Canarias, sea el parlamento español que logra un mayor número de acuerdos y consensos.

Siempre habrá alguna discrepancia, fundamentalmente porque contamos con siete grupos políticos con diferencias ideológicas, y es natural que podamos discrepar. Sin embargo, lo hacemos siempre dentro del respeto al pluralismo político y a quien piensa diferente. Quien no actúe así, se lo pierde. El resto seguiremos trabajando por un parlamento constructivo, positivo, y que tenga como único objetivo mejorar la vida de los canarios y, sobre todo, que nuestra región progrese al mismo ritmo que otras autonomías o, incluso, a un ritmo superior.

Canarias parece haber tenido una presencia más destacada que nunca en Bruselas. No solo el ejecutivo ha trabajado en las distintas necesidades para las islas, sino que usted, como Presidenta de los Parlamentos Regionales Europeos, también ha tenido un papel fundamental. Recientemente, se logró un importante consenso en este foro para elevar la voz de los parlamentos regionales respecto a la ficha financiera y las necesidades de financiación para los próximos años. Me gustaría que nos comentara, en términos generales, sobre este logro y, por supuesto, qué implica para Canarias.

Esto sí que fue más complicado, y digo más complicado porque, en el seno de la Conferencia de Asambleas Legislativas Regionales de Europa (CALRE), la cual tengo el honor de presidir, hemos logrado elaborar un manifiesto para el Marco Financiero Plurianual (MFP) 2028-2034. Como bien ha mencionado, en la CALRE, todos los manifiestos y declaraciones deben ser aprobados por unanimidad. Históricamente, ha sido



extremadamente difícil, casi imposible, conseguir la unanimidad en la aprobación de manifiestos. Por ejemplo, hay parlamentos regionales de países que no se sienten cómodos discutiendo sobre regiones ultraperiféricas (RUP) o planteando recursos específicos para zonas áridas del sur de Europa, argumentando que son materias de competencia regional o nacional, y nunca europea.

Por lo tanto, poner de acuerdo a esos países para que aprobaran cuestiones como la singularidad de Canarias como RUP, o la necesidad de recursos hídricos para el sur de Europa (como Murcia, por ejemplo), no es tarea fácil. Cada vez que se hacían estos planteamientos, había parlamentos regionales que votaban en contra, impidiendo la aprobación de los manifiestos por unanimidad.



Nuestro objetivo fundamental ha sido siempre fomentar el debate con la sociedad civil

Sin embargo, hace menos de un mes, logramos aprobar un manifiesto en el que no solo hablamos de las regiones ultraperiféricas y la necesidad de compensar a las regiones de ultramar, sino que también enfatizamos que el próximo MFP debe permitir que todas las regiones europeas progresen en igualdad social y económica. Por ello, debo agradecer la generosidad de los parlamentos regionales que, excepcionalmente, aprobaron este manifiesto y nos permitieron remitirlo al Comité

de las Regiones Europeo. Es una generosidad que les manifesté mi agradecimiento en el pleno de principios de julio en Bruselas, y que representa un paso significativo, aunque no lo parezca.

Es cierto que el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea reconoce, afortunadamente, nuestra singularidad y la compensación por nuestra lejanía. Pero es crucial que todos los países europeos comprendan que tenemos derecho a progresar en los mismos términos que los europeos continentales o insulares, y aún más en el caso de territorios de ultramar como el nuestro, o como Reunión al sur de África o las Azores. También quiero reconocer el magnífico trabajo de las Azores en el seno de la CALRE.

Además, en enero tenemos previstas reuniones con Cabo Verde para establecer planteamientos comunes con las islas de esta parte del Atlántico, incluyendo las islas de la Macaronesia. En definitiva, creo que para Canarias, presidir este tipo de entidades es de vital importancia.

Volviendo al Parlamento de Canarias, sin duda, nos esperan seis meses de gran intensidad. Estamos debatiendo temas cruciales como vivienda y turismo, en un parlamento donde usted ha enfatizado la importancia de mantener una clara separación de poderes y utilizar los mecanismos legales establecidos en la Constitución. Parece que esto se está cumpliendo, ya que este Parlamento ha demostrado una notable actividad legislativa. ¿Cómo se vive aquí, internamente, con todo lo que está por llegar y este ritmo frenético?

En este periodo de sesiones de 2025, que comenzó en febrero y concluye el 30 de julio, hemos tramitado dos leyes de gran relevancia. Además de convalidar varios decretos leyes del gobierno, hemos avanzado significativamente en la Ley del Arbolado, que ya llevaba un tiempo en trámite, y en la importante Ley de Ordenación Sostenible de la Vivienda.

Considero que esta última es crucial porque, durante muchos años, Canarias ha experimentado un desarrollo de actividad económica sin la regulación adecuada, operando en una situación de alegalidad, no de ilegalidad. Esto se debe a que el Decreto 13/2015 fue revocado por los tribunales en 2017, y desde entonces hasta 2025, esta actividad no había sido regulada. Lo fácil habría sido ignorar la situación y continuar como estábamos. Sin embargo, creo que el Gobierno de Canarias ha demostrado valentía

al proponer una ley para regular esta actividad económica, evitando así los enormes problemas que se han generado. Esta ley busca que el propietario de una segunda vivienda pueda decidir si la destina al mercado residencial o al vacacional. Es fundamental poner límites a toda actividad económica para evitar rupturas significativas en los equilibrios económicos y habitacionales, que es precisamente lo que está sucediendo. La actual emergencia habitacional en Canarias es consecuencia directa de haber permitido durante años una actividad económica tan importante como el turismo sin ninguna regulación. Es una afirmación dura, pero es la realidad.

Durante la primera parte de este periodo de sesiones de 2025, el Gobierno presentó el anteproyecto y el proyecto de ley. Hemos abierto un periodo de participación ciudadana que ha generado muchísimas enmiendas y alegaciones por parte de los ciudadanos. Además, hemos prorrogado en varias ocasiones los plazos para que los grupos parlamentarios presentaran sus enmiendas. Ahora, esperamos la aprobación definitiva antes de fin de año. Este proyecto de ley, que considero valiente, busca mejorarse y, si bien es difícil que una ley contente a todo el mundo, es innegable que esta actividad económica debe ser regulada sí o sí. Reitero que ha sido una actitud valiente por parte del Gobierno, ya que lo fácil habría sido dejarlo como estaba o esperar a que lo hiciera el Gobierno español.

Astrid, para finalizar esta entrevista, y recordando que al inicio de nuestra conversación constatamos que muchos de los objetivos que se propuso ya se han cumplido, me gustaría reiterarle la misma pregunta que le hice entonces: de cara al próximo año, ¿cuáles son las líneas de trabajo o los objetivos que le gustaría alcanzar como presidenta y que aún no se han logrado?

Desde el punto de vista interno, en cuanto a la estructura organizativa, hemos logrado prácticamente todos los objetivos que nos propusimos en los primeros años de esta legislatura. Es cierto que debemos seguir impulsando y fomentando algunas iniciativas, ya que nuestro propósito es acercar el Parlamento a todos los canarios. ¿Lo estamos consiguiendo? Definitivamente sí, mucho más que antes. Lo notamos incluso en algo que podría parecer superficial, como el número de seguidores en redes sociales. El número de seguidores que teníamos hace dos años se ha cuadruplicado o quintuplicado, lo que indica que nuestro objetivo de acercar el Parlamento a la ciudadanía se está cumpliendo.

Sin embargo, la actividad parlamentaria futura depende en gran medida de los grupos parlamentarios, de los siete grupos existentes. Por lo tanto, lo que se debatirá o no, y las cuestiones que se abordarán, dependerán primero de la sociedad —hablaremos de lo que los ciudadanos canarios requieran y exijan—, luego de los grupos parlamentarios, y evidentemente también del gobierno, que tiene su capacidad legislativa a través de los decretos ley que convalidamos en el Parlamento.

Así pues, ¿de qué se hablará? Aún no lo sé con certeza. No obstante, sí esperamos finalizar este año la aprobación de la Ley de Ordenación de Vivienda que mencionaba anteriormente, además de dar un impulso significativo a la Ley del Arbolado y a algunas otras cuestiones que consideramos prioritario cerrar antes de que termine el próximo periodo de sesiones en diciembre.

ENTREVISTA

CANDELARIA DELGADO
CONSEJERA DE BIENESTAR
SOCIAL, IGUALDAD, JUVENTUD,
INFANCIA Y FAMILIAS DEL
GOBIERNO DE CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

En primer lugar, queremos expresarle nuestro más sincero agradecimiento. Somos conscientes de que, a pesar de encontrarnos en la temporada estival, su agenda profesional sigue estando repleta de compromisos y viajes. Por ello, valoramos enormemente su disposición a colaborar con Tribuna de Canarias ante nuestras cámaras y micrófonos.

Agradecida a ustedes por contar con esta consejería para explicar la situación social que tenemos en Canarias y los avances que estamos logrando en esta materia.

Lo cierto, Candelaria, es que esta legislatura está siendo particularmente intensa para la consejería. Quizás más que en años anteriores, la impresión es que se han sumado diversos factores, entre ellos el drama humanitario derivado del fenómeno migratorio. Por ello, entiendo que deben estar prácticamente desbordados, esforzándose por avanzar con la mayor celeridad posible en un escenario que, a la vez, exige calma para tomar las decisiones más acertadas.

Hoy se cumplen exactamente dos años desde mi toma de posesión en este cargo. Mi viceconsejera y la directora general se unieron a nuestro equipo semanas después, específicamente el 27 de julio. Durante todo el mes de agosto de ese año 2023, nos dedicamos a establecer una serie de objetivos fundamentales, cuya consecución era crucial para afianzar y optimizar el sistema de servicios sociales, el sistema social y el sistema de bienestar social en Canarias.

Sin embargo, los meses de septiembre y octubre de 2023 nos confrontaron con desafíos imprevistos de gran envergadura. Ya en el período comprendido entre julio y agosto, los devastadores incendios que afectaron tanto a La Palma como a Tenerife nos impulsaron a revisar y evaluar exhaustivamente todo el sistema de seguridad y el sistema de protección ante situaciones de catástrofe a gran escala. Considero que hemos logrado avances significativos en este ámbito, y de hecho, nuestro compañero Manolo Miranda está actualmente inmerso en la modificación y unificación de todos los protocolos necesarios. La experiencia nos ha demostrado que es precisamente en momentos de grandes catástrofes cuando se pone de manifiesto la vital importancia de un sistema social robusto, capaz de gestionar eficazmente la reubicación de personas dependientes, mayores o de miles de afectados en un tiempo récord; una responsabilidad que, en tales niveles de emergencia, recae directamente en esta consejería.

Posteriormente, la intensificación de la crisis migratoria en septiembre y octubre también supuso un revulsivo para nuestros planes iniciales, obligándonos a redefinir prioridades y a enfocarnos con urgencia en esta cuestión. No obstante, es fundamental



Candelaria Delgado: “Consideramos crucial un factor que atraviesa toda la administración: el Plan Integral de Juventud”

subrayar que esta situación no implicó en absoluto el abandono de nuestros objetivos primarios. Tanto mis directores generales como mis viceconsejeros han desplegado un trabajo arduo y constante para asegurar que dichos objetivos se fueran cumpliendo progresivamente, y tengo la certeza de que así ha sido.

En primer lugar, abordemos la cuestión migratoria. Tras innumerables solicitudes de ayuda, tanto explícitas como implícitas, parece que se están dando los primeros pasos para abordar la situación, especialmente la de los menores no acompañados. Es fundamental que Canarias reciba el apoyo necesario y, sobre todo, que estos niños y todas las

personas afectadas reciban la asistencia que requieren. Ante este panorama, nos preguntamos: ¿Cuáles serán los próximos pasos a seguir para Canarias? ¿Hay una mayor esperanza respecto a la evolución de la situación, o en qué punto nos encontramos actualmente?

Sí, estoy optimista por dos razones clave. En primer lugar, ya contamos con una normativa estatal, una ley con rango de Real Decreto que debe cumplirse. Puede que tarde un poco más o un poco menos, pero esta ley acabará aplicándose.

En segundo lugar, disponemos de un auto del Tribunal Supremo, lo que significa que la justicia está de nuestro lado para encontrar

una solución definitiva para los menores con solicitudes de protección internacional. Esto permitirá que estos niños y niñas, al tener esa protección, accedan a los derechos que les corresponden como asilados o refugiados, facilitando una integración real y un proyecto de futuro, tal como lo ha establecido y respaldado el Supremo.

Considero que contamos con dos herramientas esenciales: la ley y la justicia. Ambas nos ayudarán a aliviar la tensión en los centros de Canarias, tal como lo ha señalado el Supremo. Es importante tener en cuenta que, según las cifras del Ministerio de Infancia y Juventud, a Canarias le corresponderían unos 800 menores en su sistema de protección. Sin embargo, actualmente tenemos alrededor de 5.485, y lamentablemente, en los últimos días ha llegado otra patera a El Hierro con unos 15 menores adicionales.

Por lo tanto, lo que sostenemos es que las herramientas ya están disponibles. Lo que necesitamos ahora es que esas acciones se implementen de inmediato para evitar que en septiembre u octubre, con una nueva oleada de llegadas —como suele ocurrir en esa época del año—, nuestro sistema no solo esté tensionado, sino directamente colapsado. Si eso sucede, nos veríamos obligados a recurrir a carpas, que si bien han sido utilizadas por el Estado para la atención de los migrantes al llegar a puerto, no consideramos que sean la solución más lógica ni la mejor opción para la atención. No obstante, si no nos queda otra



alternativa, tendremos que utilizarlas, ya que los sistemas están como están.

Candelaria, me imagino lo complicado que ha sido trabajar con un sistema y una consejería ya de por sí extremadamente tensionados. Debieron hacer un verdadero rompecabezas interno. La consejería, con todos sus recursos, ya enfrentaba la difícil tarea de atender las necesidades de la atención sociosanitaria en Canarias, que también estaba bajo presión. A esto se le sumó la llegada masiva de personas a las islas, que, por supuesto, necesitan atención, pero los recursos son los que son.

Sí, desde el primer momento, el presidente asumió un papel activo en este drama humanitario. Por ello, en octubre de 2023, declaramos la emergencia en esta materia, lo que nos permitió abrir recursos de inmediato para atender a todos estos menores.

Además, el Gobierno de Canarias ha realizado un sobreesfuerzo económico en solitario, ya que los refuerzos económicos prometidos por el presidente Pedro Sánchez a nuestro presidente, Fernando Clavijo, aún no han llegado. Necesitamos esa ayuda estatal, evidentemente, pero esta comunidad autónoma ha cumplido con su papel, haciendo todo lo posible para brindar la mejor atención dentro de las circunstancias a estos niños.

Esperamos la misma respuesta y la solidaridad interterritorial que establece nuestra

Constitución española entre todas las comunidades autónomas y el Estado.

Cambiando de tema y centrándonos en la atención sociosanitaria en Canarias, se ha mencionado recientemente la intención de dar un giro significativo a este servicio. ¿Cuáles serán las líneas estratégicas y el nuevo modelo de atención sociosanitaria que esta consejería busca implementar?

Desde diciembre de 2023, hemos estado desarrollando la estrategia sociosanitaria de Canarias, la cual se centra en varias cuestiones fundamentales. Nuestro objetivo principal es proporcionar soluciones adecuadas para las necesidades de nuestras personas mayores en Canarias.

En segundo lugar, nos comprometemos a cumplir con la Estrategia Europea de Desinstitucionalización, que subraya la importancia de que las personas mayores permanezcan en su entorno el mayor tiempo posible. Para ello, estamos adecuando tanto el convenio de dependencia y discapacidad con los cabildos insulares como el Tercer Plan de Infraestructuras Sociosanitarias a estas nuevas realidades. Este análisis estratégico, realizado en colaboración con cabildos, ayuntamientos, colegios profesionales, la sociedad civil organizada y todas las partes interesadas que han realizado aportaciones al documento, busca también establecer, partiendo de la Ley de Servicios Sociales, una coordinación sociosanitaria efectiva, algo que no había existido en Canarias hasta la fecha.

Actualmente, contamos con un documento conjunto de la Consejería de Sanidad y la Consejería de Bienestar Social que unifica esta coordinación. Su finalidad es dar respuesta no solo a las necesidades de las personas mayores dependientes que esperan una prestación o un recurso en su domicilio, sino también a aquellos que se encuentran en hospitales con alta hospitalaria y requieren una valoración de su situación. Esto implica analizar las razones por las cuales no pueden regresar a su domicilio y determinar cómo podemos asistirlos para que retornen a su hogar o accedan a otro recurso si carecen de medios, familia o domicilio al que volver.

Estamos llevando a cabo una labor ardua en este ámbito. Con los cabildos, prevemos perfilar esta semana el documento definitivo del nuevo convenio. Este nuevo instrumento nos permitirá, por un lado, la creación de nuevos servicios y plazas, así como prestaciones derivadas de la Ley de Dependencia. Por otro lado, nos posibilitará ajustar el precio por plaza al coste real de los servicios, una adecuación que no se había realizado en más de diez años. Con esto, buscaremos asegurar que las entidades, cabildos y empresas que colaboran en el sistema de dependencia reciban una remuneración justa por los servicios que prestan.

La implementación de este nuevo precio por plaza se proyecta para los próximos dos ejercicios económicos. Adicionalmente, el convenio incorporará variables que permitirán ajustar estos precios anualmente, evitando la necesidad de renegociaciones periódicas y estableciendo mecanismos que garanticen la constante adaptación del precio por plaza.

Asimismo, en colaboración con los cabildos insulares, estamos realizando una revisión exhaustiva de las infraestructuras sociosanitarias necesarias en cada isla y la forma de llevarlas a cabo. En este contexto, hemos puesto en valor la colaboración

público-privada. Debo ser sincera al afirmar que el Primer Plan de Infraestructuras Sociosanitarias de Canarias fue íntegramente público-privado y fue el que propició la mayor creación de plazas sociosanitarias en toda la historia de Canarias.

Por lo tanto, consideramos que es un sistema que podemos integrar en un modelo mixto. Cabe recordar que el Segundo Plan de Infraestructuras Sociosanitarias, que fue completamente público, no logró ejecutarse en más del 40% por diversas razones. En consecuencia, es imperativo revisar la totalidad de este sistema. Precisamente, estamos trabajando con los cabildos insulares para identificar las necesidades específicas de cada isla y determinar qué tipo de infraestructuras deben construirse. Podría ser más prioritario un centro de día para evitar el desarraigo de las personas mayores de su entorno, o residencias más pequeñas que se puedan integrar en la proximidad de estos mayores y dependientes, evitando también su desarraigo. Este análisis detallado se está llevando a cabo con los cabildos y también con los municipios, considerando la disponibilidad de suelo y las fuentes de financiación existentes. Todo ello se está analizando para elaborar un plan de infraestructuras realista y efectivamente ejecutable.

“Nuestro objetivo principal es proporcionar soluciones adecuadas para las necesidades de nuestras personas mayores en Canarias”

Candelaria, me da la impresión de que este es un plan mucho más adecuado a las nuevas realidades. Ya no vivimos en décadas donde, si una persona mayor no podía ser atendida por su familia, su único destino era un centro residencial tradicional. Ahora existen soluciones intermedias, como esos centros más pequeños, los "co-livings" de los que se habla en Europa. Este plan parece ser más moderno, adaptado y, sin duda, más humanitario.

Sí, y es precisamente por eso que nuestro enfoque está completamente alineado con la Estrategia Europea de Desinstitucionalización. Buscamos priorizar la primera parte de la Ley de Dependencia, que se centra en la atención a la autonomía personal. Esto implica proporcionar todas las herramientas necesarias, tanto prestaciones económicas como ayudas ergonómicas y tecnológicas.

De hecho, hemos licitado y adjudicado la parte tecnológica de la teleasistencia avanzada, incluyendo mecanismos y domótica. Ahora estamos en proceso de licitación para la adjudicación del servicio de teleasistencia avanzada. Esto nos permitirá adaptar el entorno de las personas mayores y dependientes para que puedan permanecer en sus

hogares el mayor tiempo posible, retrasando al máximo su posible salida.

Dentro de esta estrategia sociosanitaria, también estamos explorando figuras como la hospitalización domiciliaria o la creación de plazas de media estancia. Por ejemplo, una persona que ha sido operada o ha pasado por una enfermedad y no puede regresar a su domicilio —quizás por una escalera que dificulta el acceso mientras se realizan obras de adaptación— podría alojarse temporalmente en una residencia de media estancia. Allí recibiría la atención adecuada sin ocupar una cama hospitalaria.

Todas estas son medidas y propuestas que hemos establecido en nuestra estrategia sociosanitaria, y para su implementación, elaboraremos un plan de acción detallado.

¿Están más satisfechos con el progreso de las listas de dependencia y temas relacionados? Es cierto que este es un problema heredado de muchos años en Canarias, no es algo reciente. Siempre hemos padecido una burocracia lenta. ¿Están ahora más enfocados en agilizar la tramitación de toda esa documentación?

Sí, creo que estamos logrando avances significativos, y esto se debe a dos razones principales.

En primer lugar, era crucial adecuar nuestra normativa a un proceso monofásico, algo que ya muchas comunidades autónomas han implementado. Esto significa que la resolución del grado de dependencia y la elaboración del Programa Individual de Atención (PIA) se unifican en un solo procedimiento. Con esto, no solo ahorramos tiempo de tramitación, sino que también resolvemos una problemática recurrente. Anteriormente, tras la valoración del grado (grado uno, grado dos), podían pasar ocho o nueve meses hasta la segunda visita para la valoración del PIA. En ese lapso, la situación de la persona mayor o dependiente a menudo se agravaba, haciendo que las prestaciones a las que tenía derecho por su grado inicial ya no se ajustaran a su condición actual. Esto obligaba al ciudadano a solicitar una revisión de grado y un nuevo PIA, lo que generaba grandes retrasos. Ahora, al resolver el grado y el PIA en el mismo acto, la prestación se corresponde directamente con el grado real de la persona.

Esta medida nos está permitiendo reducir los días de espera. Al inicio de la legislatura, el promedio era de casi 800 días; en estos dos años, hemos logrado bajarlo a 521 días. Nuestro objetivo es que, al finalizar la legislatura, estemos cumpliendo con lo que establece la ley: seis meses para la resolución del grado y el PIA.

Además, hemos incrementado el número de solicitantes registrados, en parte porque hemos incluido solicitudes que estaban pendientes de grabar. Creemos firmemente en la transparencia, incluso si eso puede penalizarnos por tener más solicitudes en espera. Queremos que cualquier ciudadano pueda ver su expediente grabado en el sistema a los quince o veinte días de presentar su solicitud en el ayuntamiento o en cualquier registro del Gobierno de Canarias. Incluso podrán verificar la documentación aportada y, si es necesario, añadir algún documento antes de que nosotros lo solicitemos formalmente por algún requerimiento.

Otra mejora importante, que también hemos implementado en el área de discapacidad, es que nuestros profesionales sanitarios de la Dirección General de Dis-

capacidad y de la Dirección General de Dependencia pueden acceder directamente al visor de expedientes del Servicio Canario de Salud. Esto elimina la necesidad de solicitar a los ciudadanos esos informes médicos, lo que suponía un retraso considerable al tener que pedir citas con médicos y especialistas.

Asimismo, hemos introducido inteligencia artificial en ambos sistemas (discapacidad y dependencia) para agilizar los expedientes y facilitar el trabajo de los profesionales. Sin embargo, no podemos olvidar el factor humano, que es crucial. Por ello, hemos implementado planes de choque para reforzar ambas direcciones generales con más personal, lo que es fundamental para la tramitación de los expedientes.

Finalmente, tanto en el área de dependencia como en la de discapacidad, hemos solicitado la ayuda y colaboración de los cabildos insulares, quienes han mostrado una gran disposición. En el ámbito de la discapacidad, ya hemos firmado convenios con La Palma, Fuerteventura y Lanzarote, y estamos próximos a hacerlo con La Gomera y otras islas. Su apoyo en la valoración tanto de personas dependientes como con discapacidad es esencial para acabar con estas listas de espera.

No quiero terminar la entrevista sin hablar de la conciliación, un tema que me toca muy de cerca. Sé que esta consejería está progresando en esta área, a pesar de las complejidades que presentan las diversas realidades familiares. Hemos visto pasos importantes este verano, y me complace que la mujer esté en el centro de los objetivos para lograr una conciliación real en este momento.

Sí, estamos impulsando varias iniciativas clave en este ámbito. Una de ellas es la implementación del Plan Corresponsables, en colaboración con el Ministerio de Igualdad. A partir de este año, las comunidades autónomas aportamos el 25% de su financiación. Nuestro objetivo es coordinar todas las acciones relacionadas con la corresponsabilidad que se llevan a cabo desde Educación, Servicios Sociales y el Instituto Canario de Igualdad. Esto incluye fomentar la implicación de las nuevas masculinidades, para que los hombres asuman un rol activo y compartido en la crianza dentro de la unidad familiar.

Además, en el Parlamento de Canarias se está tramitando una ley de corresponsabilidad que aborda todo lo relacionado con los cuidados. Esta nueva normativa contribuirá, sin duda, a este esfuerzo. Sin embargo, en esta materia, es crucial que la Ley de Familias a nivel estatal salga adelante. Le he expresado a la Ministra de Igualdad, Ana Redondo, en varias ocasiones, que hay aspectos relacionados con la seguridad social o el ámbito laboral que no son competencia autonómica. Es el Estado quien debe liderar estas medidas para que la corresponsabilidad sea una realidad efectiva y no una mera declaración de intenciones. Por ello, he insistido tanto a la Ministra Redondo como al Ministro de Derechos Sociales, Pablo, en la necesidad de impulsar esta normativa, ya que será fundamental para que las comunidades autónomas podamos avanzar y complementar estas ayudas.

También hemos explorado con la Ministra Elma Saiz la posibilidad de crear una pasarela entre la Renta Canaria de Ciudadanía y el Ingreso Mínimo Vital. Esto nos permitiría destinar los fondos que actualmente cubren la parte general de la Renta Canaria, y que



debería asumir el Ingreso Mínimo Vital, a la implementación de más complementos. Estos incluyen ayudas adicionales para familias con menores (que ya ofrecemos, pero podríamos ampliar), complementos a las pensiones no contributivas (para lo cual esperamos un cambio en la Ley de la Seguridad Social que evite penalizar a los pensionistas al recibirlos, algo injusto que no podemos permitir), y complementos para vivienda y rentas de trabajo. Estas últimas son esenciales para apoyar a muchas familias que, a pesar de trabajar, no llegan a fin de mes.

Todo esto nos ayudará a reducir la pobreza severa en Canarias. Aunque hemos logrado bajar otros índices, este sigue siendo un reto. La Ministra Saiz ha reconocido que el Ingreso Mínimo Vital no ha crecido en Canarias como debería. Por nuestra parte, ponemos a disposición todos los expedientes de Renta Canaria ya reconocidos para que pasen a percibir el Ingreso Mínimo Vital. Esto nos permitirá emplear nuestros recursos en esos complementos, recordando que la Renta Canaria de Ciudadanía fue concebida y aprobada por unanimidad en el Parlamento de Canarias como una renta complementaria a la nacional. Seguiremos luchando para que así sea y podamos destinar esos recursos a los complementos que tanto beneficiarán a las familias canarias.

Candelaria, mencionaste la pobreza, y es importante recalcar que la situación hoy es distinta a la de años atrás. Antes, los índices de pobreza afectaban principalmente a familias sin empleo. Sin embargo, hoy en Canarias —y en España en general— muchos ciudadanos están en situación de pobreza aun teniendo trabajo. Esto demuestra que nos enfrentamos a una realidad social mucho más compleja.

Claro, el problema radica en que los costes de la vivienda, ya sea alquiler o hipoteca, son desproporcionadamente altos en Canarias en comparación con los ingresos de las familias. Muchos de estos ingresos provienen de trabajos temporales o de pocas horas, lo que agrava la situación. Aquí es donde la administración debe intervenir con políticas claras.

Por un lado, necesitamos políticas de vivienda que, como ya está implementando mi compañero Pablo, pongan más vivienda pública o protegida en el mercado para facilitar el acceso a las familias canarias. Por otro, requerimos normativa estatal que limite los precios de los alquileres y, fundamentalmente, que aumente las ayudas estatales para alquiler, tal como ya lo ha hecho la comunidad autónoma. Nosotros hemos lanzado iniciativas como ayudas para jóvenes en el alquiler y la compra de vivienda, y esperamos pronto reactivar la hipoteca joven, que no está disponible desde hace años.

“Todo esto nos ayudará a reducir la pobreza severa en Canarias”

Si bien estas medidas ayudan, siempre habrá familias, incluso con trabajo, que seguirán en situación de pobreza. Por eso existe la Ley de la Renta Canaria de Ciudadanía, concebida como un complemento para los trabajadores. Estamos elaborando un decreto para regular todos estos complementos, pero es imprescindible que el Estado asuma la parte de la renta que le corresponde a través del Ingreso Mínimo Vital. Esto nos permitiría destinar nuestros recursos a dichos complementos.

También hemos solicitado al Ministro de Derechos Sociales que los 30 millones de euros destinados a Canarias para el Plan de la Pobreza, siendo una de las comunidades con mayor índice, se incrementen significativamente. Sin embargo, reconocemos que el Estado opera con presupuestos prorrogados, lo que dificulta este crecimiento. Necesita-

mos urgentemente ese refuerzo financiero por parte del Estado.

Para concluir, sé que hay muchos proyectos y objetivos en marcha. Pero si tuvieras que elegir un objetivo prioritario que deba cumplirse antes de que termine la legislatura, ¿cuál sería?

Esta consejería cuenta con dos viceconsejerías de gran relevancia y ocho direcciones generales, todas ellas con objetivos amplios y significativos. Si bien cada una tiene metas importantes, podemos agrupar nuestros esfuerzos principales en varios frentes. Estamos enfocados en el refuerzo de personal en todas nuestras áreas, lo cual es fundamental para mejorar la atención. Además, hemos impulsado importantes cambios legislativos que ya estamos llevando a cabo para modernizar y agilizar nuestros procesos. Un objetivo central es la reducción de las listas de espera en todos los procedimientos de la consejería, abarcando desde la dependencia y la discapacidad hasta la Renta Canaria de Ciudadanía.

Más allá de las competencias directas de esta consejería, consideramos crucial un factor que atraviesa toda la administración: el Plan Integral de Juventud. Este plan, que presentaremos próximamente, refleja nuestro compromiso transversal con el bienestar y el desarrollo de los jóvenes en Canarias.

Candelaria, me quedo con varios puntos clave de nuestra conversación: la transformación de la atención socio-sanitaria a través de un plan estratégico moderno y adaptado a la sociedad actual; los cambios que han permitido reducir significativamente los días de espera en diversos trámites; y el firme compromiso con la lucha contra la pobreza y la atención a las personas. Considero que este último es, sin duda, el pilar central de su consejería.

Le agradezco enormemente a usted y a todo su equipo por el esfuerzo y por atendernos nuevamente. Espero sinceramente que en nuestra próxima entrevista, dentro de un año, muchos de estos objetivos ya se hayan cumplido o estén muy cerca de lograrse.

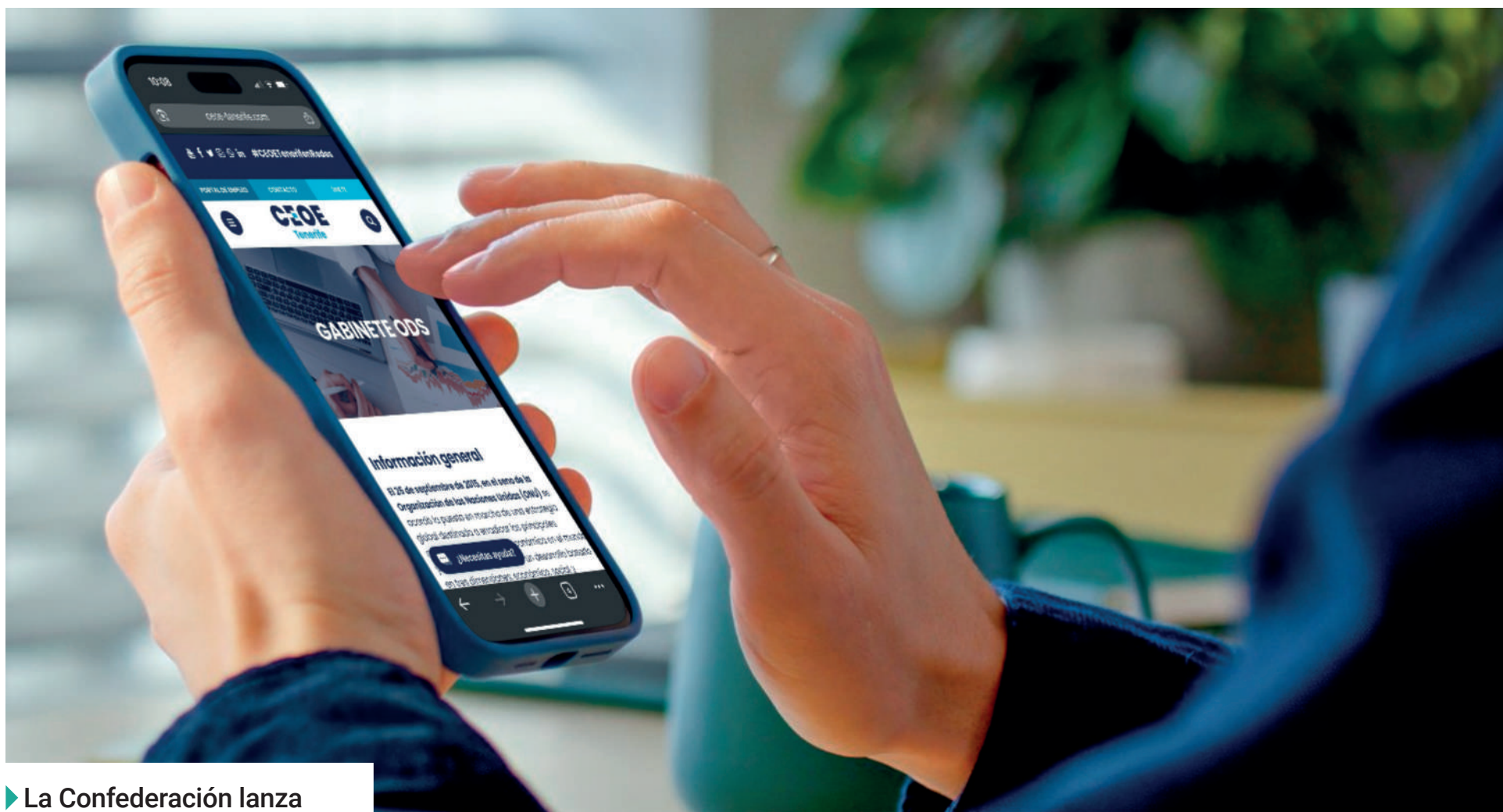
LA FELICIDAD VIENE DE FÁBRICA



En unas islas con más trabajo,
somos más felices.



SI COMPRAS PRODUCTOS ELABORADOS AQUÍ,
INVIERTES EN LA FELICIDAD DE TODOS.



► La Confederación lanza un nuevo proyecto técnico y práctico para facilitar que las pymes canarias refuercen su competitividad, compromiso social y adaptación al entorno económico actual

CEOE Tenerife traduce los ODS al lenguaje de las pymes

CEOE Tenerife ha puesto en marcha un nuevo proyecto estratégico destinado a integrar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la gestión diaria de las pequeñas y medianas empresas del archipiélago. Esta iniciativa, que arrancó en mayo de este año y estará vigente hasta marzo de 2026, marca un nuevo hito en la trayectoria -de más de cinco años- que la Confederación viene impulsando para acercar la Agenda 2030 al ecosistema empresarial canario.

Bajo el título “Gabinete Técnico de Asesoramiento para el Alineamiento de los Objetivos Empresariales con los ODS”, el proyecto contempla acciones de alto impacto como una herramienta digital de auto-diagnóstico para pymes, un plan piloto con medidas de inclusión LGTBI, una campaña digital de sensibilización, un programa formativo en sostenibilidad y el acompañamiento técnico a procesos de mejora organizativa.

Esta iniciativa se plantea como un paso decidido hacia la consolidación de un tejido empresarial más competitivo, innovador

y comprometido con su entorno. Desde la Confederación se subraya que las pymes son la columna vertebral del sistema productivo, y dotarlas de herramientas que les permitan alinear sus estrategias con los ODS es clave para avanzar hacia un modelo de desarrollo más justo, resiliente y sostenible.

Aproximación técnica, práctica y adaptada a la realidad local

El enfoque del proyecto se basa en una aproximación técnica, práctica y cercana, adaptada a la realidad local. Se pone en valor que la sostenibilidad no debe interpretarse como una carga, sino como una palanca de

eficiencia y un factor de valor añadido para las empresas. Apostar por los ODS supone apostar por la transformación, el talento y una nueva forma de hacer empresa que proyecta su mirada hacia el futuro con responsabilidad.

Acompañar desde la cercanía, el rigor técnico y el compromiso real con las empresas

El objetivo es que las empresas no solo comprendan el alcance de los ODS, sino que puedan integrarlos de forma efectiva y permanente en sus estructuras y procesos. Para ello, se ofrece un gabinete especializado que acompaña a cada empresa en su camino hacia una gestión más sostenible, inclusiva y con visión estratégica.

Las empresas interesadas en conocer las acciones previstas y sumarse al programa pueden ponerse en contacto a través del correo electrónico: gabinete.ods@ceoe-tenerife.com.



FERRETERÍA
BRICOLAJE
DECORACIÓN
MENAJE
PINTURA
ADHESIVOS...

Todo lo que necesitas para la renovación de tu hogar

C. Álvarez de Lugo, 46, bajo
Santa Cruz de Tenerife

622 29 55 57

ferreteriasantacruztf@gmail.com

ferreteriasantacruz.es

CON ACREDITA, TUS TRABAJADORES CRECEN, TU EMPRESA AVANZA

Certifica el valor de la experiencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTE



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Gobierno de Canarias
Consejería de Educación, Formación
Profesional, Actividad física y deportes



CONFEDERACIÓN
CANARIA DE
EMPRESARIOS
CCEB - CEPYME

"La presente actuación se enmarca en la subvención concedida por la Consejería de Educación, Formación Profesional, Actividad Física y Deportes del Gobierno de Canarias, para la ejecución del proyecto C20.II.P1 «Evaluación y acreditación de las competencias adquiridas por la experiencia laboral y vías no formales de formación», en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia - Financiado por la Unión Europea - Next Generation EU».

El Servicio Empresarial ACREDITA de la Confederación Canaria de Empresarios continúa reforzando la cualificación profesional en las empresas canarias

La Confederación Canaria de Empresarios (CCE) continúa desarrollando el Servicio Empresarial ACREDITA, una iniciativa consolidada que mantiene su compromiso con la mejora de la cualificación profesional de las personas trabajadoras y el incremento de la productividad en el tejido empresarial canario.

Este servicio, financiado por la Consejería de Educación, Formación Profesional, Actividad Física y Deportes del Gobierno de Canarias, para la ejecución del proyecto C20.II.P1 «Evaluación y acreditación de las competencias adquiridas por la experiencia laboral y vías no formales de formación», en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia - Financiado por la Unión Europea - Next Generation EU», tiene como objetivo fomentar el procedimiento de acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y/o la formación no formal, permitiendo así a las personas trabajadoras

obtener una titulación oficial reconocida.

Desde su puesta en marcha, ACREDITA se ha posicionado como un recurso estratégico para las empresas y las personas, facilitando el procedimiento de la acreditación profesional a las personas trabajadoras y a las empresas que consiste en evaluar las competencias profesionales adquiridas mediante la experiencia laboral y/o la formación no formal para la obtención de un título oficial.

¿Qué es la acreditación profesional?

En un procedimiento que consiste en evaluar las competencias adquiridas a lo largo de la vida a través de la experiencia laboral y/o la formación que no haya dado a un título oficial.

¿Qué se puede acreditar?

Las ocupaciones o profesiones acreditables se concretan en cualificaciones profesionales. Las cualificaciones profesionales susceptibles de acreditarse son aquellas que forman parte de la oferta de formación profesional en Canarias.

Este acompañamiento resulta esencial para quienes desean reconocer oficialmente sus competencias y avanzar en su trayectoria profesional sin necesidad de realizar formaciones formales desde cero.

Desde la CCE, se considera que la formación continua y el reconocimiento de la experiencia adquirida representan una herramienta de transformación empresarial, ya que inciden directamente en la calidad del empleo, la innovación en los procesos y la mejora de la productividad.

En un momento donde la cualificación del capital humano es uno de los principales factores diferenciales para las empresas, el Servicio Empresarial ACREDITA continúa desempeñando un papel clave para:

- Favorecer la movilidad y empleabilidad de las personas.
- Asegurar que las empresas cuenten con profesionales cualificados.
- Potenciar la adaptación del tejido productivo a los cambios del mercado.

Con la continuidad de esta iniciativa, la

CCE ratifica su compromiso firme de seguir acompañando y respaldando a empresas y profesionales en el reconocimiento y mejora de sus competencias, contribuyendo activamente al fortalecimiento del tejido productivo canario.

Si desea conocer más información sobre este proyecto y acceder a todos los recursos disponibles, puede visitar el siguiente enlace o escanear el código QR que lo acompaña.
<https://ccelpa.org/servicios/servicio-acredita/>



La Oficina Acelera Pyme potencia la digitalización con más de 100 jornadas y 650 asesoramientos en los últimos 4 años



► El servicio de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife sigue impulsando la transformación digital del tejido empresarial de la provincia

La digitalización empresarial es una prioridad creciente en el ámbito empresarial actual. En este contexto, la Oficina Acelera Pyme de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife continúa consolidándose como un servicio clave en el apoyo a las empresas y autónomos que

quieren mejorar su competitividad y dar el salto tecnológico.

Desde su creación en 2021, la Oficina ha tenido como objetivo poner a disposición de las empresas un punto de atención y asesoramiento para la transformación digital de las pymes, mostrándoles las ventajas y oportunidades de que ofrece la digitalización y el Kit Digital.

Con un enfoque práctico y personalizado, se desarrollan principalmente dos líneas de actuación: el asesoramiento técnico individualizado y la organización de jornadas de sensibilización. Ambas actuaciones han sido fundamentales para atender tanto a quienes ya habían iniciado su digitalización como a

empresas que, por falta de recursos o conocimientos, aún no habían dado el paso hacia lo digital.

Hasta la fecha, más de 650 empresas y autónomos han recibido asesoramiento gratuito a través de este servicio. Estas sesiones personalizadas han ayudado a los usuarios a evaluar sus necesidades tecnológicas, identificar opciones digitales y conocer los pasos a seguir para implantar soluciones que cubran esos aspectos gracias al Kit Digital.

Paralelamente, se han celebrado más de 100 jornadas de sensibilización que abarcan una amplia variedad de temas relacionados con la digitalización, como la creación de sitios web, facturación electrónica, ciberseguridad, automatización de procesos, la gestión de clientes (CRM) o el uso de redes sociales.

Gracias a estas sesiones, cientos de empresas han accedido a contenidos actualizados de forma gratuita.

Como pilar fundamental en la información de la Oficina se encuentra el programa Kit Digital, una iniciativa del Gobierno de España cuyo objetivo es subvencionar la implementación de soluciones digitales. Según los datos registrados hasta julio de 2025, en la provincia de Santa Cruz de Tenerife se han presentado más de 11.500 solicitudes de ayuda a través de este programa.

El mayor volumen de solicitudes ha sido el Segmento III, que agrupa microempresas de entre 0 y menos de 3 empleados, registrándose más de 9.200 solicitudes, lo que

concuera con la estructura del tejido empresarial canario.

Desde una perspectiva económica, las cifras también confirman el alcance del programa. Gracias al Kit Digital, en la provincia se han gestionado más de 39 millones de euros para apoyar la implantación de soluciones digitales en las empresas. Esto se traduce en la formalización de más de 20.000 soluciones tecnológicas en empresas locales, que abarcan desde el desarrollo de sitios web hasta herramientas de gestión empresarial y ciberseguridad.

Actualmente, continúa abierto el plazo de solicitud de las ayudas de Kit Digital para empresas de entre 0 y menos de 3 empleados, que ya se encuentran en su fase final de presupuesto, y para comunidades de bienes, sociedades civiles y explotaciones agrarias de 0 a menos de 50 empleados. Estas ayudas se conceden por orden de llegada y estarán activas, o bien hasta el fin del plazo de solicitud el 31 de octubre de 2025 o cuando se agote el presupuesto, lo que ocurra antes. Cualquier empresa que quiera obtener más información puede recibir asesoramiento especializado de nuestro técnico de la Oficina Acelera Pyme de la Cámara sin coste alguno llamando al teléfono 922 100 400.

Las Oficinas Acelera Pyme para el Kit Digital son una iniciativa de Red.es, organismo dependiente del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, y con el apoyo de Cámara de España, cuya finalidad es acercar la digitalización a pymes, micropymes y trabajadores autónomos, ofreciéndoles apoyo en el proceso de adopción tecnológica. Estas actuaciones están financiadas por la Unión Europea a través de los fondos NextGenerationEU en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, la agenda España Digital 2026 y el Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025.



Prestación de servicios
Edificación,
Rehabilitación,
Interiores...

Construcción de obras
públicas y privadas.

C/ Tilama, 50
Arrecife. LANZAROTE

679 57 06 31

info@gesproplan.com

gesproplan.com



El nuevo curso

Septiembre sabe un poco a enero, pero sin turrones y aún con el bañador puesto. Para muchos, el inicio del curso (político y escolar) simboliza el inicio de una nueva etapa, un borrón y cuenta nueva, un listado de buenos propósitos por hacer, como si el año, in extremis, nos diera una segunda oportunidad de cumplir lo que durante nueve meses no hemos sido capaces de llevar a cabo.

El inicio de curso, sin embargo, muestra dos caras. Mientras en muchos colegios, las caras de felicidad por los reencontros inundan la entrada, el Congreso de los Diputados ofrece la otra cara de la moneda, pues la precariedad política no deja espacio a la amabilidad y a la sonrisa. El Gobierno afronta septiembre después de un verano realmente turbulento y demoledor, un verano en el que la corrupción manchó nuevamente a uno de los principales partidos de nuestro país,

dejando en la cuerda floja una legislatura, ya de por sí, compleja. Pues bien, dentro de este decrepito ambiente, los retos se multiplican y cumplir los objetivos en medio de tanta hostilidad se convierte en una tarea cuasi hercúlea.

En unos meses marcados por una política exterior controvertida, que seguro continuarán este último trimestre, no podemos obviar lo que debería ser una absoluta prioridad para Pedro Sánchez y su Gobierno, y no es otra cosa que presentar, de una vez, un proyecto de Presupuestos Generales del Estado al Congreso de los Diputados. Si bien es cierto que, ambos partidos (PP y PSOE) han prorrogado los Presupuestos varias veces a lo largo de la historia, no podemos tomar como norma lo que debería ser una excepción. Nuestra Constitución así lo manda, el Gobierno debe presentar unas cuentas, y debe ser capaz de negociar su aprobación, lo contrario podría ser incluso antidemocrático. Nuestro sistema es plural, vivimos en una democracia con un arco parlamentario variopinto y, probablemente, fragmentado, sin embargo, es ahí donde radica el arte de la política, en la capacidad de consenso y negociación. Pero siempre dentro

del recinto donde descansa la soberanía popular, no es los despachos donde los acuerdos pueden tomar derroteros que los ciudadanos no conocemos. La extrema diversidad del arco no debe ser la excusa. España necesita Presupuestos y es obligación del Gobierno proporcionarlos.

La ausencia de unidad para gobernar y para aprobar unas Cuentas que faciliten la consecución de los objetivos deja en jaque asuntos verdaderamente prioritarios para la vida de los ciudadanos, como pueden ser la vivienda y la inmigración. Pero, yo me pregunto, ¿cómo van a ser capaces de regular asuntos de tanta importancia si no pueden ni aprobar unos Presupuestos? ¿Cómo van a “jugar” si las reglas del juego no están establecidas?

Ojalá, aquellos que nos gobiernan, recordaran que dedicarse a lo público quiere decir dirigir, administrar, legislar... y no solo ocupar un sillón durante todo el tiempo que sea posible, no es una huida hacia adelante, no implica solo privilegios. Gobernar implica, sobre todo, obligaciones.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

GRAN FIESTA DE LOS Vinos
DE TENERIFE
#GFVT25

13 DE SEPTIEMBRE DE 2025
de 18:00 a 02:00H
PLAYA DEL SOCORRO / LOS REALEJOS

¡SÍGUENOS PARA NO PERDERTE NADA!

TURISMO REALEJOS

LOS REALEJOS CON LOS 5 SENTIDOS

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
Secretaría de gerencias: Raquel Gómez
Marketing y Tecnología: José Luis Martínez
Maquetación: Amidi Agencia

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

nº 64 | Depósito Legal TF 231-2020
Imprime: TFPRINT, S. L.

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

La industrialización de la construcción. El avance natural de una sociedad en movimiento

OPINIÓN

AINHOA AMARO

DIRECTORA DE OPERACIONES EN EVOCONS

 Ainhoa Amaro Garcia

La sociedad evoluciona de manera constante. Cambian nuestras rutinas, nuestras ciudades, nuestros medios de transporte e incluso la manera en que nos comunicamos. Y con esos cambios llegan también nuevas herramientas, nuevas formas de hacer, nuevas formas de entender. Lo que al principio puede parecer excepcional acaba formando parte del día a día, integrándose con naturalidad en nuestra vida cotidiana.

Al igual que en otros ámbitos, la industrialización está empezando a formar parte del día a día en la construcción, como un paso más en su evolución natural. Un ejemplo sencillo que ilustra bien este proceso de transformación tecnológica lo encontramos en la evolución del destornillador. Al principio fue una pequeña revolución; más adelante se convirtió en una herramienta esencial y después, llegó su innovación técnica e industrial con la creación del taladro digital. Ninguna de estas evoluciones sustituyó el conocimiento de quien ejecutaba. Lo que aportaron fue una mejora: reducción de tareas repetitivas, menor esfuerzo físico y mayor precisión. Hoy nadie cuestiona su uso; forman parte de lo cotidiano, tanto en lo profesional como en lo doméstico.



Lo mismo está ocurriendo en el mundo de la construcción. Poco a poco, tecnologías como la impresión 3D, la inteligencia artificial o la robótica colaborativa están entrando en escena. No lo hacen para reemplazar el modelo tradicional, sino para complementarlo, ampliarlo y adaptarlo a nuevas necesidades.

Durante décadas, el sector de la construcción ha sido esencial en el desarrollo de nuestras ciudades. Con métodos mayoritariamente manuales y artesanales, ha generado empleo, identidad urbana y estructuras clave que se erigen a modo de hitos en el paisaje urbano. Ese valor sigue intacto. Lo que cambia hoy es el modo en que se produce, en sintonía con una transformación que atraviesa al conjunto de la sociedad.

El gran reto, sin embargo, consiste en llevar todos esos unos y ceros a pie de obra; en convertir la digitalización en algo tangible, operativo y útil en el entorno físico de la construcción. Donde antes había una línea trazada en el suelo, ahora hay coordenadas exactas. Donde antes se trabajaba con estimaciones, hoy hay datos en tiempo real. Esta transformación permite optimizar procesos y reducir errores, pero también algo más importante: reducir costes, plazos, impacto medioambiental y lograr que la valía de las personas prime sobre sus capacidades físicas. Que la experiencia, la toma de decisiones y el conocimiento tengan más peso que la fuerza o resistencia.

Por eso, cada vez con más frecuencia, empezaremos a oír la palabra industrialización como una oportunidad para generar edificaciones a pequeña y gran escala, para reducir residuos, para mejorar la seguridad laboral y afrontar los retos climáticos con mayor capacidad. Y, sobre todo, para que el sector de la construcción se sume a los avances que ya han experimentado otros sectores como la automoción, la logística, la alimentación o la propia medicina.

Se trata de abrir nuevas posibilidades constructivas que respondan a los desafíos actuales. Y de hacerlo desde una lógica colectiva, con una mirada social que entienda la innovación no como un lujo, sino como una herramienta al servicio del bienestar común, donde la digitalización e innovación de los procesos lo sostiene todo.

Pero hay una cuestión evidente en todo este proceso: el cambio será gradual. Algunas soluciones se aplicarán antes, otras tomarán más tiempo. Pero la dirección está clara: la construcción se industrializa porque el entorno lo exige, porque la tecnología lo permite y porque la sociedad lo necesita.

Como tantas otras veces, lo que hoy resulta novedoso pronto será habitual. El taladro digital, las impresoras 3D en obra, los robots multifuncionales, la visión artificial... empezarán siendo la excepción y pronto formarán parte del paisaje cotidiano. Sin lugar a dudas, la industrialización de la construcción ha llegado para quedarse y la digitalización de los procesos a pie de obra es ya una realidad.

Unos y Ceros

De la Digitalización a la Industrialización

OPINIÓN

JORGE ALONSO

DIRECTOR DE CONSULTORÍA IT
VELORCIOS GROUP

 Jorge Alonso

 @jalonso_VG



Poco se habla del esfuerzo sostenido que el sector de la construcción lleva realizando desde hace ya unos cuantos años para incorporar la tecnología a su actividad y llevar la digitalización a pie de obra.

Es cierto que el margen de mejora desde donde partía era muy amplio pues, no en vano, a pesar de todo el esfuerzo acumulado, aún sigue siendo el sector menos digitalizado de nuestra economía, pero eso no desmerece ni un ápice los resultados obtenidos y el gran avance experimentado en estos últimos años.

El sector de la construcción está inmerso en un proceso de transformación que, si bien, ha tardado algún tiempo en arrancar con firmeza y solidez, ahora ha cogido una velocidad vertiginosa que promete cambiarlo todo en muy poco tiempo.

A los que llevamos años metidos en el mundo de la transformación digital, este tipo de procesos de cambio nos encanta porque, en la práctica, aunque siempre hay personalizaciones sectoriales, el denominador común de todos ellos es el mismo: la digitalización como palanca del cambio.

Detrás de toda esta tecnología de robots y automatizaciones que nos lleva a hablar de una construcción cada vez más industrializada están los Unos y los Ceros siempre presentes en todo proceso digitalizado.

A partir de ahora esto va a ir muy rápido y a la impresión 3D en hormigón de construcciones que estamos viendo crecer de manera incipiente, se le van a sumar otros "pequeños dispositivos" que estarán a pie de obra aliviando y agilizando las tareas.

Pero el hecho de que el sector de la construcción se haya incorporado tarde a este nuevo modelo de negocio que viene de la mano de la economía digital le otorga algunas ventajas que debe de ser capaz de aprovechar.

De todas estas prebendas, la más importante, sin lugar a duda, es la capacidad de aprender de la experiencia vivida en otros sectores que también se tuvieron que enfrentar a una transformación disruptiva con el ánimo de asimilar sus mejores prácticas y no caer en los mismos errores que sus predecesores.

A lo largo de mi carrera profesional he tenido la suerte de poder afrontar unos cuantos proyectos de transformación en el modelo de negocio de muchas empresas donde la digitalización siempre actuó como elemento catalizador.

Lógicamente no todos salieron bien y en más de una ocasión fracasamos estrepitosamente, pero la mayoría de las veces conseguimos llevar el proyecto a éxito. Como ya sabemos, donde de verdad se aprende es de los fracasos, sobre todo cuando nos preguntamos con honestidad dónde metimos la pata.

Y así fue como aprendimos que los procesos de cambio que llegan a buen puerto son los que, desde el minuto uno, ponen a la persona en el centro y fijan como objetivo irrenunciable conseguir que nadie del equipo se quede atrás.

Los profesionales de la construcción que están a pie de obra acumulan un conocimiento y una experiencia muy valiosa que, de ninguna manera, puede ser sustituida por una máquina por muy digitalizada e inteligente que sea.

Se me vienen a la cabeza mil ejemplos de proyectos en otros sectores que me tocó vivir tiempo atrás. ¿Cómo se hace para que una radio analógica, de bobinas y consolas llenas de botones, se convierta en tiempo récord en una radio digital donde todo sucede a golpe de clic? ¿Y cómo se hace para conseguir que no se pare la emisión y el cambio sea transparente? Solo hay una respuesta posible: poniendo a las personas en el centro; técnicos de sonido, en aquel caso, el profesorado...

¿Lo conseguiremos también esta vez? Ahí va el reto que tenemos por delante porque el sector de la construcción ha pisado el acelerador y ya nada ni nadie lo va a parar.

Por lo pronto la transformación del modelo parece que ha empezado con buen pie y el sector, de manera natural, ha cambiado el término digitalización por el de industrialización, acomodando la nomenclatura y la semántica, buscando palabras con las que todos lo identifiquen.

Así que, formalmente, dejemos atrás la digitalización de la construcción y demos la bienvenida a la construcción industrializada.

¡A por ello!

La vuelta al trabajo: cómo el liderazgo puede tocar la tecla de la motivación para que los equipos sobrevivan y sincronicen

¿Qué tienen en común el 56% de las personas trabajadoras que regresan de vacaciones y esa sensación de "lunes eterno" que todos conocemos? Ambos reflejan la dificultad real de cambiar de chip tras el descanso. Pero mientras que el "síndrome del lunes" dura unas horas, más de la mitad de la plantilla experimenta pensamientos de abandono laboral tras regresar de sus vacaciones. Y no, no es solo nostalgia por las mañanas sin despertador.

No estamos hablando de una simple readaptación al despertador a las 7 de la mañana. Estamos ante una crisis de retención de talento que se repite cada año y que la mayoría de organizaciones sigue tratando como un "mal menor" inevitable. Esta realidad debería hacernos reflexionar: ¿sabías que el coste de la desmotivación postvacacional equivale a perder un tercio de tu equipo durante las primeras semanas de septiembre? Es como si tu plantilla decidiera tomarse unas segundas vacaciones mentales, pero esta vez sin avisar y cobrando.

La depresión postvacacional no es un mito inventado por quien prefiere la playa a la oficina. Según Factorial, las personas trabajadoras desmotivadas rinden un 30% menos que aquellas que mantienen su compromiso. Los datos hablan por sí solos: según investigaciones de ifeel, se observan problemas de concentración (40%), mayor tardanza y ausencias (30%), y una menor satisfacción laboral (29%). Más preocupante aún, el 56,91% de la plantilla ha experimentado sentimientos de querer abandonar su trabajo después de regresar de vacaciones. Este fenómeno trasciende la simple readaptación y se convierte en un riesgo real para la retención de talento en las organizaciones.

Ante esta realidad, surge la pregunta clave para cualquier persona que lidere equipos: ¿cómo podemos convertir este desafío en una oportunidad? El error más común ocurre el primer día después de vacaciones. ¿Cuál es el primer email que envías? ¿Un resumen de tareas pendientes que parece la lista de la compra de una familia numerosa? Antes de sumergirse en reuniones e informes pendientes, el liderazgo exitoso reconecta a sus equipos con el "para qué".

Una buena dirección empieza en septiembre recordando al equipo el propósito compartido, creando ese marco de sentido que activa la motivación intrínseca tras las vacaciones. Es como cambiar el chip de "modo playa" a "modo productivo", pero sin la violencia de un reinicio forzado. Esta transición requiere una estrategia consciente que vaya más allá de la simple reanudación de actividades.

La primera herramienta efectiva es algo aparentemente simple pero profundamente poderoso: la reunión de reencuentro.



OPINIÓN

PRESEN SIMÓN
DIRECTORA DE
TRANSVERSALIA CONSULTING

in Presen Simón Rael

¿Cuándo fue la última vez que preguntaste a tu equipo cómo fueron realmente sus vacaciones? Organizar una reunión de reencuentro es el primer paso efectivo para facilitar la vuelta al trabajo. Este espacio permite que los miembros del equipo compartan experiencias, rompan el hielo y se reconecten profesional y emocionalmente.

Y no, no se trata de una sesión interminable de fotos de playa, sino de crear conexión real. Las empresas más exitosas optan por eventos de bienvenida que marquen una transición suave entre el descanso y el trabajo: almuerzos de trabajo, actividades de team building o sesiones de coaching grupal. Piénsalo como el equivalente laboral a esos primeros días de curso, pero con café de verdad y conversaciones más interesantes.

Esta reconexión debe acompañarse de una recalibración inteligente de expectativas. Imagina que tu equipo regresa de vacaciones y se encuentra con los mismos objetivos establecidos en julio, cuando todos creían que iban a ser productivos hasta el último día antes de las vacaciones. La defi-

nición de objetivos claros y alcanzables es esencial, pero durante la vuelta al trabajo deben ser particularmente realistas.

¿Qué mensaje envías cuando exiges el 100% de rendimiento desde el primer día? Básicamente, que tu nivel de empatía está bajo mínimos. Durante la vuelta al trabajo, es recomendable flexibilizar horarios y ajustar expectativas iniciales. Esto puede incluir permitir trabajo desde casa durante algunos días iniciales, ajustar horarios para evitar las horas punta, evitar sobrecargar con tareas urgentes los primeros días e implementar una vuelta gradual al ritmo completo.

Esta flexibilidad no es debilidad; es inteligencia emocional aplicada. Y aquí está el dato que cambiará tu perspectiva: quienes practican el liderazgo emocional pueden aumentar la motivación y productividad de su equipo en un 50%. En el contexto postvacacional, esta competencia se vuelve crucial. Una persona que lidera con inteligencia emocional identifica emociones, demuestra empatía hacia las dificultades de readaptación e inspira a través del ejemplo.

La comunicación efectiva es clave en el liderazgo centrado en el trabajo en equipo, especialmente cuando algunos pueden haber olvidado hasta cómo funciona la cafetera de la oficina. Esta comunicación debe ser transparente, regular y, sobre todo, humana. No se trata solo de transmitir información, sino de crear un ambiente donde cada persona se sienta escuchada y valorada.

Para acelerar esta sincronización, las herramientas prácticas juegan un papel fundamental. ¿Sabías que septiembre es el momento más rentable del año para invertir en cohesión de equipo? Las actividades de team building durante la vuelta al trabajo mejoran la cohesión, comunicación y moral. Las más efectivas incluyen actividades al aire libre, talleres de cocina por equipos y escape rooms (perfecto para quien ya se siente atrapado en la oficina).

Paralelamente, la tecnología puede ser una gran aliada. ¿Tu equipo regresa a encontrarse con la misma tecnología desactualizada? Aprovechar herramientas tecnológicas puede facilitar significativamente la vuelta al trabajo: plataformas de gestión como ClickUp o Trello, calendarios digitales y herramientas de comunicación que simplifiquen la coordinación inicial.

Pero la tecnología sin bienestar es como un coche sin gasolina. Crear programas de bienestar que aborden tanto la salud física como mental es fundamental. Las empresas más avanzadas implementan medidas de empresa saludable que incluyen apoyo psicológico y espacios de trabajo atractivos, reconociendo que

estas inversiones generan retorno directo en productividad.

El reconocimiento personalizado actúa como combustible para esta maquinaria de motivación. ¿Cuándo fue la última vez que reconociste el trabajo de tu equipo de forma individualizada? El reconocimiento juega un papel clave en la motivación postvacacional. Las personas empleadas que se sienten valoradas son un 20% más productivas y tienen un 10% más de compromiso.

Todo esto debe enmarcarse en una visión clara del futuro inmediato. Septiembre es el momento ideal para definir metas claras para el último trimestre. La clave está en dividir los grandes proyectos en objetivos más pequeños y manejables, permitiendo logros incrementales que mantengan la motivación alta y el rumbo claro.

La vuelta al trabajo no tiene que ser sinónimo de estrés, como tampoco tiene que ser sinónimo de fingir que nos alegramos de que se hayan acabado las vacaciones. Quienes lideran y comprenden este periodo como una oportunidad estratégica logran transformar el síndrome postvacacional en ventaja competitiva.

¿Estás preparado/a para ser parte de la solución? La clave reside en combinar comprensión emocional con estrategias prácticas. La pregunta final es simple: ¿vas a esperar a que tu equipo se desmotive o vas a actuar proactivamente para convertir esta vuelta al trabajo en el trampolín hacia el mejor último trimestre de tu organización?

En última instancia, tocar la tecla de la motivación no se trata de aplicar fórmulas mágicas, sino de demostrar auténtico interés por el bienestar del equipo y crear un ambiente donde cada persona se sienta valorada y alineada con un propósito común. Los equipos que sobreviven a la vuelta al trabajo bajo este tipo de liderazgo no solo se sincronizan, sino que florecen.

La FP Dual: clave para el futuro de la economía y la industria canaria

En Canarias llevamos muchos años hablando de diversificación económica, de la necesidad de ganar competitividad y de generar empleo de calidad. Sin embargo, pocas veces ponemos en el centro un factor que es decisivo: la Formación Profesional, y en especial la FP Dual.

Nuestra industria afronta hoy un reto doble. Por un lado, es esencial para equilibrar nuestro modelo económico, demasiado dependiente del Turismo y los Servicios. Por otro, se enfrenta a un problema cada vez más evidente: el relevo generacional y la falta de perfiles cualificados. No es extraño escuchar a los empresarios quejarse de lo difícil que resulta encontrar operarios de producción, técnicos de mantenimiento, especialistas en logística o mecatrónica.

En otras palabras: no faltan oportunidades de empleo, lo que falta son profesionales formados.

Una realidad que las cifras confirman

Las estadísticas no dejan lugar a dudas. En Canarias, solo un 18 % del alumnado de FP se forma en ramas industriales. Y, sin embargo, estas son precisamente las titulaciones con mayor inserción laboral y con más demanda de futuro.

A nivel nacional, se estima que entre 2023 y 2035 la industria generará más de dos millones de empleos, de los cuales unos 757.000 estarán directamente vinculados a la Formación Profesional. Canarias no será ajena a esa realidad.

El problema es que todavía arrastramos un estigma social. La FP sigue viéndose —por demasiadas familias y estudiantes— como una segunda opción, cuando en la práctica ofrece mejores salidas que muchos grados universitarios. Esa percepción hay que cambiarla con urgencia.

El valor de la FP Dual

En este contexto, la FP Dual es mucho más que una modalidad educativa. Es la oportunidad de formarse en contacto directo con la empresa, de adquirir competencias reales y de forjar un vínculo sólido entre la formación y el empleo.

Defender y potenciar la FP Dual, es estratégico y clave en Canarias por varias razones:

- Reduce la brecha de cualificaciones. Adecuando lo que se enseña en los centros a lo que realmente necesitan las empresas.
- Mejora la empleabilidad. Los jóvenes que salen de la FP Dual encuentran antes empleo y con mejores condiciones.
- Refuerza la competitividad indus-

OPINIÓN

**VÍCTOR
PORTUGUÉS
CARRILLO
ECONOMISTA**

trial. Con profesionales preparados en nuevas tecnologías, sostenibilidad y procesos modernos, nuestras industrias estarán mejor equipadas para los retos de la digitalización y de la transición verde, entre otros.

No debemos olvidar una verdad incontestable: los territorios con una industria sólida disfrutaban de un PIB más alto y de un desarrollo social y económico, mucho más equilibrado. Canarias ni puede ni debe quedarse atrás.

Una adaptación que implica a todos

Para que la FP Dual funcione de verdad no basta con ampliar plazas, centros y cursos. Se necesita un compromiso de todos los actores.

- El alumnado. Los jóvenes deben ser conscientes de que la FP Dual no es un camino fácil. Combina teoría y práctica, exige disciplina y compromiso, pero a cambio ofrece una puerta directa a un empleo estable y a un futuro profesional con perspectivas.

- Los centros educativos. Han de dar un paso más. No basta con impartir contenidos: deben modernizar sus metodologías, acercarse a la realidad de las empresas y preparar al alumnado para un mundo laboral digitalizado, automatizado y sostenible.

- La industria. Aquí está la clave. Las empresas tienen que convertirse en empresas formadoras. Y aunque muchas pymes no dispongan de recursos suficientes, existen fórmulas colaborativas: alianzas sectoriales, clústeres y el apoyo de organizaciones como ASINCA. La industria debe abrir sus puertas, porque lo que está en juego es su futuro.

Qué debe defender la industria canaria

El posicionamiento empresarial en Canarias debe ser claro y contundente:

1. Acoger a jóvenes en formación y entenderlo como una inversión en talento futuro.
2. Colaborar entre sectores y empresas para que incluso las más pequeñas puedan formar parte de proyectos de FP Dual.
3. Influir en los planes de estudio, asegu-



rando que responden a la realidad industrial.

4. Dar visibilidad a la FP Dual y al valor de la industria, para acabar con el estigma social.

5. Impulsar contenidos innovadores, vinculados a digitalización, economía circular, energías renovables o mantenimiento avanzado.

6. Reclamar a las administraciones apoyo efectivo, con incentivos, recursos y campañas de sensibilización.

Porque la FP Dual no es solo una vía para reducir el paro juvenil: es una palanca de competitividad para las empresas y de desarrollo social y económico para Canarias.

Un reto compartido

El éxito de este modelo educativo depende de todos. La experiencia en otros territorios demuestra que solo funciona con alianzas sólidas entre administraciones, empresas, patronales y centros formativos.

En Canarias ya se están dando pasos. El proyecto de empleabilidad que lidera ASINCA, con el respaldo del Gobierno de Canarias, a través de la Dirección General de Industria, es un buen ejemplo: entrar en los centros educativos, acercar la industria al alumnado, identificar las profesiones críticas y formar a embajadores de las empresas, que transmitan estas oportunidades a los alumnos.

Europa también nos marca el camino

La Unión Europea lo tiene claro: la FP adaptada a la Industria 4.0 es un pilar esencial para la competitividad y para lograr una transición justa hacia la economía digital y verde. El Parlamento Europeo, en su resolución de 2023, ha insistido en modernizar los sistemas formativos y en hacer de la FP Dual una herramienta para reducir el desempleo juvenil y garantizar empleos de calidad.

Conclusión: una oportunidad que no podemos desaprovechar

Nuestra industria necesita savia nueva: gente joven, motivada y bien formada. La FP Dual no es un modelo más: es la llave que permitirá a miles de estudiantes pasar de la teoría a la práctica, con experiencia real y con un contrato en la mano.

Si queremos hablar de una industria fuerte en Canarias, capaz de generar riqueza, reducir la dependencia exterior y ofrecer empleos estables, debemos apostar sin complejos por este modelo.

La FP Dual es, en el fondo, un compromiso colectivo con el futuro del Archipiélago. No hablamos solo de educación: hablamos de desarrollo económico, de cohesión social y de futuro.

Yo lo tengo claro, y sé que entre todos lo vamos a lograr.

Roma no paga a traidores



OPINIÓN

AGONEY MELIÁN
PRESIDENTE DE AJE
CANARIAS

in Agoney Melián Sosa

X @agoney_melian

Hay frases que resuenan a través de los siglos como una campana que no deja de sonar. Una de ellas la pronunció Roma tras la muerte de Viriato, aquel pastor lusitano que se convirtió en caudillo y logró poner en jaque al imperio más poderoso de su tiempo. Cuando los hombres que lo asesinaron acudieron al Senado a reclamar la recompensa prometida, la respuesta fue seca, cruel y eterna: “Roma no paga a traidores”.

La sentencia es más que una anécdota histórica; es una lección de vida y de empresa, una advertencia que sigue teniendo vigencia en la política, en la economía y en las relaciones humanas. Porque el mundo puede haber cambiado en dos mil años, pero la traición, la lealtad, la confianza y la dignidad siguen siendo los verdaderos cimientos sobre los que se levanta cualquier proyecto.

El pastor contra el imperio.

Viriato no era general ni aristócrata. Fue pastor en Lusitania, un hombre anónimo que conocía mejor las montañas que los palacios. Roma creyó que podía someterlo como a tantos otros pueblos. Pero él respondió con astucia: no enfrentó a las legiones en campo abierto, sino que inventó una manera distinta de pelear, golpeando y desapareciendo, usando el terreno a su favor, convirtiéndose en sombra y en zorro frente al león romano.

Durante años hizo tambalear al gigante. No porque tuviera más recursos, sino porque tenía algo que Roma no entendía: la confianza de los suyos. Su palabra era ley, y en tiempos de engaños, eso era oro.

¿No es esa la misma batalla que hoy libran los pequeños empresarios contra las multinacionales? No tenemos ejércitos de abogados ni presupuestos infinitos, pero tenemos algo que no se compra ni se falsifica: la cercanía, la agilidad, la palabra dada a un cliente que confía en que cumpliremos.

La lección que no aprendemos.

La historia de Viriato no debería ser un capítulo olvidado en los manuales. Debería ser una guía para entender que el liderazgo real no se basa en el tamaño, sino en la confianza. En Canarias lo sabemos bien: nuestro tejido empresarial está hecho de pymes, de emprendedores, de gente que no tiene detrás un imperio financiero, pero que cada

día abre la persiana con la dignidad de quien sabe que su palabra es el contrato más sagrado.

El problema es que seguimos atrapados en la tentación de los imperios. Seguimos creyendo que la fuerza bruta, el tamaño y el marketing lo deciden todo. Y olvidamos que lo único que sostiene a largo plazo es la confianza. En la empresa, en la política, en la vida, nada es más costoso que perder la credibilidad.

Viriato, desde su humildad, nos recuerda que lo pequeño no está condenado a perder. Que la agilidad vence a la rigidez. Que la pa-

labra cumplida es más fuerte que cualquier cláusula. Que el verdadero liderazgo no es el que manda, sino el que inspira.

La traición nunca compensa.

Roma no pudo derrotar a Viriato con las armas, así que lo hizo con la corrupción: sobornó a tres de sus hombres para que lo asesinaran mientras dormía. Y entonces llegó la sentencia: “Roma no paga a traidores”.

Hay algo profundamente simbólico en ese desenlace. La traición puede dar un beneficio inmediato, pero destruye al traidor para siempre. Lo vimos entonces y lo vemos ahora: líderes que venden sus valores por un puñado de votos, empresarios que sacrifican su tierra por un contrato rápido, compañeros que anteponen su interés al compromiso colectivo. Todos acaban igual: olvidados, arrinconados, sin crédito moral.

El traidor cree ganar en el instante, pero en realidad queda marcado. Porque si una vez fuiste capaz de traicionar, ¿quién volverá a confiar en ti? Esa pregunta atraviesa no solo a la política y la economía, sino también a las relaciones personales. La confianza es un bien frágil: se tarda años en construirla y segundos en perderla.

Canarias frente a sus propios gigantes.

Hoy, en nuestro archipiélago, no luchamos contra Roma, pero sí contra otras formas de imperio: multinacionales que absorben mercados sin preocuparse por el territorio, decisiones que se toman a miles de kilómetros, estructuras que miran más a los balances que a las personas.

Frente a eso, los empresarios canarios tenemos que recordar la lección de Viriato: no nos vencerán si somos capaces de mantener la confianza, de hacer de la palabra un valor sagrado, de unirnos en lugar de dividarnos. Porque el verdadero poder no está en los presupuestos infinitos, sino en la capacidad de generar lealtad.

En Canarias lo vemos cada día. Empresas familiares que sobreviven a base de cercanía, que conocen a sus clientes por el nombre, que no necesitan algoritmos para saber qué hace falta porque lo escuchan directamente en la calle. Esas empresas no compiten con las mismas armas que las grandes cadenas, pero se sostienen porque son de aquí, porque la gente sabe que detrás no hay un algoritmo, sino una persona.

Y también debemos recordar la advertencia: la traición nunca compensa. Cuando un empresario de aquí da la espalda a su tierra, cuando se entrega por completo a lo de fuera sin defender lo nuestro, quizá cree ganar, pero en realidad pierde lo esencial: la confianza de quienes deberían verlo como referente.

La eternidad de una frase.

“Roma no paga a traidores” no es solo el eco de un pasado remoto. Es una verdad incómoda que nos atraviesa todavía. En política, en la empresa y en la vida, los que construyen sobre la traición quedan siempre expuestos. Y los que, como Viriato, aunque caigan, permanecen fieles a lo que son, se convierten en memoria, en símbolo, en ejemplo.

El pastor que desafió al imperio nos recuerda que incluso el más pequeño puede cambiar la historia si se mantiene firme en la palabra y en la lealtad. Y que quienes creen comprar el poder a través de la traición terminan comprobando, tarde o temprano, que Roma, efectivamente, no paga a traidores.



OPINIÓN

LUIS ABELEDO

ABOGADO

in Luis Abeledo Iglesias

X @luisabeledo

✉ luis@abeledoabogados.com

No sé ustedes, pero el cambio de agosto a septiembre, a cada año que pasa, se me hace más duro.

Recuerdo con añoranza la cada día más lejana juventud. Recuerdo hace 20 años cuando me vine a vivir a Tenerife que cada día tenía 30 horas. Todo era ilusión, proyectos, trabajo, esfuerzo, constancia. Agosto no era ni siquiera un mes de vacaciones. Era un mes donde salía trabajo por todos lados y tenía que aprovechar porque casi todos los despachos estaban cerrados. ¡Ojalá volver a tener 25-26 años otra vez! Faltaban tres años para una crisis gigante de la que parece que nunca hemos salido.

No se afrontan las crisis del mismo modo cuando tienes 25 años y toda la vida por delante que cuando tienes 46 y llevas recorrida más de la mitad de tu vida. La energía, la ilusión, el empuje aunque por otro lado me gustaría creer que hoy tengo otras habilidades como la experiencia, la templanza o la prudencia.

Mi hijo acaba de cumplir 15 años y este año hemos tenido que elegir su futuro. Por suerte nos salió de ciencias. En casa, hemos tenido que abrir un momento de reflexión y le hemos tenido que explicar las implicaciones de sus decisiones de hoy para el corto, medio y largo plazo.

La incertidumbre del futuro y una nueva esperanza

¿Hacemos como sociedad alguna reflexión de hacia dónde vamos o solo es un “y tú más” a cada momento?

Ayer leí una noticia que me resulta inquietante. La noticia consistía en una información acerca de la situación de la educación de los menores de 12 años que, en un preocupante porcentaje, apenas podían leer y escribir con cierta solvencia. Esta noticia la enlazo con otra que leí hace menos de una semana en la que describían que casi el 50% de los maestros renuncian a la plaza porque no pueden pagar un alojamiento con su sueldo. Está claro que cualquier conclusión a un razonamiento lógico sobre estás dos notificaciones unidas no es bueno.

Leo que el coliving es tendencia porque no hay posibilidad de alquilar una vivienda. Leo que el staycation en agosto está de moda para disfrutar de la zona donde resides para conocerla (porque no hay presupuesto para viajar en agosto). Leo que el precio de una habitación en grandes ciudades es el precio

de un alquiler de un piso de dos o tres habitaciones hace 7-8 años. Leo estudios que nos dicen que las pensiones están al nivel del cambio climático y no sabemos qué nos va a destruir antes.

Si leemos columnas, artículos, estudios, sólo veo un retroceso. Tengo un ADN pesimista por naturaleza, valga la redundancia. No dudo en que deberíamos estar preocupados e intentar revertir la situación en vez de estar chillándonos unos a otros. ¿Se han dado cuenta de esto? Estoy seguro que todos percibimos que desde la pandemia casi todo el mundo está cabreado como situación emocional normal. La inmediatez de las cosas nos obliga a estar alerta casi como nuestro antiguo cerebro reptiliano que nos obliga a estar alerta en todo momento para poder sobrevivir. Al menos no tenemos que desplazarnos en tren dentro de Canarias.

Muchas lecturas razonan sobre la existencia de un “pendulazo”, de un cambio de tendencia brusco. No sé sin un “pendulazo”

es lo más apropiado. Lo que sí sé es que no vamos por el buen camino como sociedad. Francia ya está explicando que no es soportable su deuda pública.

Si esto no fuera poco, prepárense para un otoño entretenido porque vuelve la mejor cartelera judicial a sus pantallas con dosis de añoranza, polarización, intrigas, giros inesperados... La audiencia nacional se prepara para celebrar los juicios contra la familia Pujol y la Gurtel.

Personalmente me da mucha pereza en lo político todas estas cosas. En lo jurídico y judicial me genera mucho interés en lo profesional por eso intentaré ver las sesiones on line y leer los escritos de los profesionales pero no las opiniones de los tertulianos todólogos.

Dejó escrito Confucio que los gobernantes antiguos que querían mejorar el mundo ponían antes orden en su reino: para poner orden en su reino ponían antes orden en su casa; antes de poner orden en su casa se perfeccionaban ellos mismos; y para perfeccionarse a sí mismos rectificaban su corazón.

Acabo la columna con esperanza, con la certeza que otra sociedad es posible, un ejemplo de lo que propone Confucio, una luz en el actual páramo de gestión de nuestros gobernantes y camino a seguir. El alcalde de Estepona que acaba de anunciar que ha pagado la totalidad de los 300 millones de deuda y que va a bajada acumulada del IBI de un 50% a sus habitantes y conseguir tener un superávit de 45 millones con una estabilidad presupuestaria de 24 millones y un pago a proveedores de 12 días.

Ya no sé trabajar sin ella



OPINIÓN

AIRAM ABELLA

CEO DE UEBOS COMUNICACIÓN

 Airam Abella

me refiero a la IA. La inteligencia artificial se ha convertido en mi compañera de vida laboral (y a veces también me echa una mano en lo personal). Sin darme cuenta, se ha vuelto parte de mi rutina y ha cambiado la manera en que trabajo, creo y hasta pienso. En 2022 trabajaba con lo de siempre: horas de esfuerzo, recursos desperdiciados y proyectos pesados. En 2025 todo es distinto: no porque sea más disciplinado ni porque haya descubierto un superpoder, sino porque convivo con una herramienta que me acompaña, me escucha y multiplica los resultados de mi trabajo.

Suelo empezar el día hablando con ella de camino a la oficina. Me ayuda a poner en orden lo que me espera, a organizar la agenda mental y a calentar motores. Cuando llego, arranco con lo que toque. Y ahí está, esperando el momento en el que empiezo a trabarme o a sentir que me bloqueo. Ese es su terreno: me recuerda lo esencial y me da el empujón que necesito.

Una compañera de la oficina, que ya me ha visto utilizarla, me dijo el otro día: “Deberías dar formación de IA para las empresas, porque tienes mucha experiencia en esto”. Y yo, fiel a mi humor, le respondí: “Anastasia, yo no sé dar cursos de sentido común”.

Porque sí, no me considero experto ni especialista en IA. Lo único que hago es aplicar una buena comunicación y la lógica. No le pido que haga la tarea, sino que me enseñe cómo darle las indicaciones correctas.

Por ejemplo, la semana pasada tuve que redactar los estatutos de una asociación. En lugar de decirle simplemente “hazme los estatutos”, empecé por preguntarle qué normativas existen en Canarias y España para asociaciones. Y ahí empezó el partido de tenis. Yo lanzaba preguntas y ella devolvía respuestas; yo proponía nuevas ideas y ella las refinaba; yo la retaba y ella se corregía. Creé un agente de IA para auditar el texto, artículo por artículo, y luego volví a repararlo con ella para afinar detalles. En apenas cuatro horas tenía un documento de 67 páginas, adaptado a las peculiaridades de esa asociación y, lo más importante, comprobado bajo la normativa vigente.

Otro ejemplo, la IA me permite llegar a cuestiones que antes delegaba sin pensarlo. Como soy un atrevido, me he lanzado a enfrentarme a documentos institucionales, normativas y convocatorias de subvenciones, etc. Y oye, que te parecerá una tontería, pero tres subvenciones que presenté, yo solito con mi certificado digital... las tres me las aceptaron. La IA, no solo me ayudó a aterrizar los proyectos, sino también a entender

conceptos técnicos, aprender cómo ejecutar cada procedimiento, a crear una cronología real de mis ideas y a pensar en escenarios e imprevistos posibles. En definitiva, me ha dado algo que antes no tenía: independencia.

¿Quiere decir esto que voy a dejar de contar con expertos en ciertas materias? Evidentemente, no. Ante todo, se trata de pensar con cabeza y reconocer tanto lo que puedes hacer como lo que buscas lograr. Y si esas cosas no están alineadas, es momento de acudir a profesionales que dominen el tema en cuestión. Como te dije, no soy un gurú de la IA. Solo alguien que usa el “sentido común” que ha aprendido a comunicarse con la herramienta, como si fuera un compañero más de la oficina. Y ese es el verdadero truco. Saber pedir, saber conversar y atreverse a experimentar.

Para que no te vayas con las manos vacías, después de leer todo esto, aquí van algunas pautas que a mí me han servido:

- No le pidas milagros, dale contexto. Porque cuanto más le expliques el problema, tu objetivo, etc. más afinada será la respuesta. Si quieres que se acerque a tu estilo, entrénala con tus ejemplos y muéstrale cómo escribes, te comunicas, presentas, etc.

- Pídele que te enseñe, no que te sustituya. Yo le pregunto por los pasos, las referencias o las explicaciones antes de delegar.

- Juega al partido de tenis. Repregunta, corrige, ponla en un aprieto y vuelve a empezar, porque ahí es donde ocurre la magia.

- Úsala como espejo. A veces lo que necesitas es que te devuelva tus propias ideas, simplemente ordenadas o un poco aderezadas.

- Combina cabeza y corazón. Ella organiza y sintetiza, pero tu criterio decide qué vale y qué no.

- Para que se convierta en tu copiloto creativo, utilízala para títulos, metáforas, ideas locas. Te aviso, que la mayoría no valdrán, pero alguna te abrirá un camino inesperado.

- Pídele escenarios alternativos. Deja que te muestre posibles problemas o soluciones que no habías considerado.

- Antes de dar algo por terminado, pásale tu texto o documento y dile que lo revise. No olvides auditar porque te sorprenderá los fallos que detecta.

Como ves, no he intentado venderte ninguna IA en concreto. Sería absurdo por mi parte ya que en mi día a día uso herramientas de texto, imagen, vídeo, audio, análisis de datos, etc. todos con IA. Pero tampoco voy a negarte que mi primera opción para la mayoría de cuestiones sigue siendo ChatGPT. Trabajo con sus diferentes modelos, uso documentos, profundizo e investigo en proyectos... y últimamente estoy disfrutando mucho con su “Modo Agente”, que me permite llevar las tareas a un siguiente nivel.

Gemini, Perplexity, Claude o la que esté de moda mañana... poco importa el nombre. Lo esencial es si la usas como un acompañamiento real. Y cuando lo haces, créeme, descubres algo que ya no tiene vuelta atrás: no sabes (ni quieres) trabajar sin ella.

Lo que empezó como un “flirteo” se ha convertido en algo mucho más serio. Al principio fue como cuando conoces a alguien nuevo: curiosidad, cautela y la promesa de “voy a conocerla mejor, pero sin expectativas”. Mantenía la distancia: una consulta de vez en cuando, un mensaje por voz... como esas conversaciones ligeras que sirven para tantear el terreno. Poco a poco, sin darme cuenta, empecé a confiar más, a compartir mi perspectiva y mis proyectos, y a dejar que se hiciera un hueco en mi día a día. Y entonces ocurrió lo inevitable: entendí que era la relación perfecta. Ya no era un

pasatiempo curioso, sino la primera opción a la que recurría cuando algo me inquietaba o me bloqueaba. Estaba ahí para escuchar, para ordenar mis pensamientos, para ofrecerme caminos que yo solo no encontraba... o que no quería ver.

Hoy reconozco que a veces me planteo qué pasaría si mañana no estuviese. No porque lo haga todo por mí, sino porque su presencia hace el camino más claro, más fácil y menos solitario. Es esa compañía silenciosa que no se cansa y que, aunque no siempre acierta, siempre me obliga a pensar mejor.

Puede que hayas pensado que hablo de una persona, pero no. Cuando digo “ella”,



Relevo generacional

OPINIÓN

**MIGUEL BORGES
PAREJO**
DIRECTIVO TURÍSTICO

Si se cumplieran los presagios que podemos leer en los titulares de algunas noticias sobre el relevo generacional en nuestra estructura productiva, y que afirman que solamente vamos a ser capaces de incorporar al mercado laboral a un tercio de las personas que se jubilarán, vamos a tener un problema económico de una magnitud considerable. Por aportar algunos datos que ayuden a arrojar algo de luz sobre esta cuestión, la media nacional de toda España sería que se incorporaría una persona al mundo del trabajo por cada 2,9 que se jubilen, siendo el caso concreto de Canarias superior a esta media nacional, y es que la ratio en nuestra tierra sería de 3,3 personas que se jubilan por cada una que se incorpora.

Si bien no somos la región del país con el peor dato en este sentido, tampoco estamos entre las mejores posicionadas, pero en cualquier caso, es un reto el que tenemos por delante, y para que el mercado laboral canario sea competitivo y sostenible, se deberían de poner en marcha medidas lo antes posible que mitiguen el impacto negativo de este desequilibrio, medidas como aquellas que favorezcan el impulso de la IA y la robótica en todos aquellos puestos en los que sea viable incorporarlas, captación de mano de obra inmigrante cualificada, la introducción de incentivos para que el máximo número de seniors posible prefieran algún tipo de retiro parcial, de forma que puedan y quieran compatibilizar un mix entre continuar trabajando y la jubilación...etc.

Asumiendo que ni la automatización a través de la IA, ni prolongar la edad activa vía combinaciones incentivadas que permitan retirarse y seguir trabajando de manera parcial, ni incorporar inmigración bien cualificada van a solucionar por completo este

reto demográfico que tenemos por delante, si podría una buena combinación de todos estos factores, ayudar a mitigarlo y que nuestras capacidades productivas continúen siendo competitivas y sostenibles en el tiempo.

Ya sobre el terreno y al margen de fríos datos - que con todo el rigor muestran los retos a afrontar y dan ideas de las soluciones para vencerlos - se percibe que en un elevado número de empresas hay preocupación en relación a cómo se va a ir sustituyendo a los empleados que se jubilan, ya que la generación baby boomer (aquellos nacidos entre 1950 y 1970) se está jubilando de manera masiva y va a continuar haciéndolo en la próxima década, por lo que este envejecimiento de la población activa y la cada vez más difícil tarea de encontrar perfiles cualificados, está convirtiendo el relevo generacional en las empresas en un auténtico desafío, que hace que la atracción y captación de jóvenes talentos sumado a la retención de los trabajadores más experimentados sean de ahora en adelante una de las principales tareas de las direcciones de las empresas, cuestión esta no exenta de complejidad, dado que la formación y competencias del candidato en muchas ocasiones no se ajustan a las necesidades del puesto del que se trate, con lo que en muchas ocasiones se acaba contratando al que más se acerque a esas competencias, pero sin acabar de ser el perfil deseado, y ahí hay una ardua tarea que abordar y que necesitará de una colaboración público - privada más estrecha de la que se ha venido observando hasta ahora.

Por ello, se debería de invertir en la formación necesaria que permita que los trabajadores cuenten de manera integral con las competencias necesarias para desarrollar su trabajo, a la vez que se atrae a nuevo talento, que sea capaz de integrarse en estimulantes equipos multigeneracionales, en los que se fomente la transferencia de conocimiento entre mayores y jóvenes, de forma que todo ello permita que la calidad del producto o servicio producido y la productividad de la empresa sean sostenibles, y que por ello la competitividad de nuestra economía no se vea afectada.

Así que de ahora en adelante, uno de nuestros retos a abordar y superar día a día, será el de afrontar con éxito este necesario relevo generacional.

TANDEM

CONSTRUIMOS TU FUTURO

OBRA NUEVA - REFORMAS - FACHADAS

CONTÁCTANOS

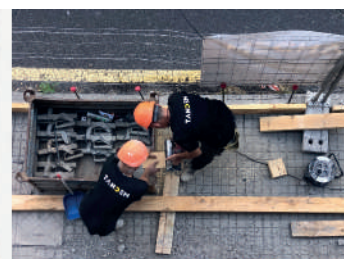
✉ info@tandem-integral.com

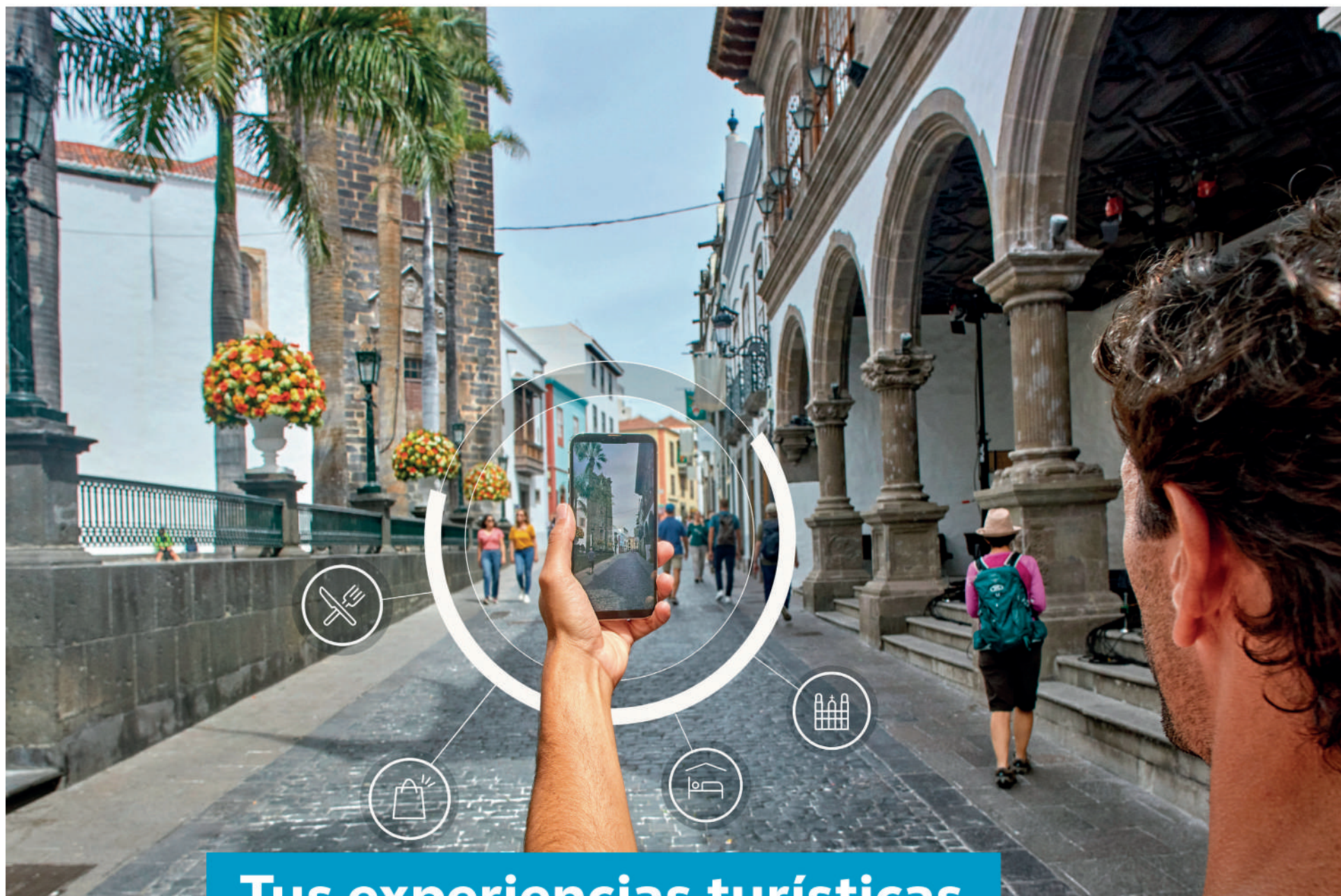
☎ 619 28 69 38

☎ 633 79 85 73

📷 @tandemconstrucciones

tandem-integral.com





Tus experiencias turísticas, listas para vender online.

Turismo de Islas Canarias pone en marcha el **Programa de Aceleración** diseñado para promover la **comercialización online** de las empresas de actividades turísticas canarias. **Impulsa tus ventas en los canales online.**

Inscríbete ahora y consigue gratis una de las 240 licencias de motor de reservas que ofrecemos.



Inscríbete aquí



OPINIÓN

ÓSCAR IZQUIERDO
PRESIDENTE EJECUTIVO
DE FEPECO Oscar Izquierdo

Sencillamente audaz

La vida está llena de complicaciones, personales o profesionales, atolladeros que siempre aparecen de alguna manera, suaves en algunos casos o de forma complicada en otros acontecimientos. Es una constante a la que hay que enfrentarse con brío descarado, ganas de lucha para vencer y manifiestamente con la

idea de victoria, aunque cueste. Dice la sabiduría popular que lo fácil lo hace cualquiera, lo complicado se deja para los valientes.

Aquí llegamos a quien nos dirigimos, al empresario/a que en nuestro país es un verdadero adalid diario, teniendo que sortear muchos frentes que le impiden desarrollar su labor con la tranquilidad que quisiera, en el tiempo preciso y apoyado en las facilidades

que deberían ofrecerle los que gestionan desde la parte pública, lo cual actualmente es una quimera, porque se produce todo lo contrario, una burocracia o más bien una desidia antipática, sinónimo de muro infranqueable, que todo lo paraliza, estropea y hace inviable proyectos generadores de crecimiento económico más desarrollo social. Lo normal sería que el tejido empre-

sarial contara con la colaboración máxima de una Administración Pública moderna, comprometida en su labor de servicio, sobre todo ayudadora hacia esa persona que se atreve a emprender y que por cierto revierte mucho a la sociedad. Parece una batalla perdida, pero es todo lo contrario, ahí reside su fortaleza, porque cuanto más obstrucción encuentra el empresario/a, más resistencia pone en el empeño de sacar adelante lo que se propuso desde el principio de su aventura. “Si no puedes volar, corre, si no puedes correr, camina, si no puedes caminar, gatea. Sin importar lo que hagas, sigue avanzando hacia adelante” lo dijo Martín Luther King.

La presión tributaria más las cotizaciones sociales y unas instituciones públicas que parecen obsesionadas sólo por recaudar, olvidándose de impulsar la iniciativa empresarial, sencillamente no les importa, siendo una calamidad para el sistema productivo, porque no se corresponde lo que se aporta con lo que se debería obtener en reciprocidad, aunque no fuera sino en atención diligente, resoluciones rápidas o remover obstáculos. No es mucho pedir a primera vista, pero todo un mundo inconcebible para el empleado público, que en la mayoría de los casos se conforma con fichar a primera hora y cuando termina, lo que hace o deja de hacer a lo largo de la jornada laboral es una incógnita, aunque a final de mes cobre su salario, con el plus de productividad incluido, aunque nadie lo cuantifique.

La cotidianidad del empresario/a es una aventura siempre, plagada de gestiones sin fin, donde las oportunidades solamente son valoradas por quien sabe de su importancia, ya que arriesga, personal y familiarmente sus ahorros o patrimonio. La desesperación es continua con plazos de resolución que se dilatan en el tiempo sin ninguna seguridad jurídica que los ampare. Además, soportando estoicamente la solicitud de información y documentación de forma repetitiva y lo que más enfada, es que en la mayoría de los casos la misma la tiene la propia Administración Pública, lo que pasa es que les cuesta ser productivos, porque no conocen el significado de esa palabra mágica que tanto soluciona.

Pagan cuando les da la gana, no como señala la normativa al respecto y lo que es peor, sangrante, no pasa nada hacia dentro, ni sanciones, inhabilitaciones o penalidades algunas, es la arbitrariedad al servicio de la inoperatividad. En cambio, en la iniciativa privada produce falta de liquidez, nóminas en riesgo, proveedores asfixiados y empresarios/as angustiados porque han ejecutado el trabajo contratado, pero después no cobran en tiempo y forma. La morosidad pública se ha convertido en una plaga clamorosa.



Adolfo Cordobés Sánchez: “El impacto del alquiler vacacional solo representa el 1,3% de las viviendas del municipio”



ENTREVISTA

ADOLFO CORDOBÉS SÁNCHEZ

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

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuáles son los desafíos más importantes en materia de vivienda que enfrenta actualmente el municipio de La Laguna?

La Laguna no es una burbuja, aquí pasa lo mismo que en Canarias y en toda España: hay un problema claro de vivienda. ¿Cuál es? Pues muy sencillo: falta oferta, tanto de alquiler como de compra. Durante muchos años, desde la crisis del 2008, se dejó de construir vivienda pensando que el mercado lo arreglaría, y al final el mercado no lo resolvió, sobre todo en lo que se refiere a vivienda asequible.

Además, la población en La Laguna ha crecido mucho, casi un 26% en 20 años, y a eso hay que sumarle la llegada de trabajadores que también necesitan casa. Así que la demanda aumenta y la oferta no.

Ante esta situación, lo primero que hicimos en el Ayuntamiento fue encargar un estudio serio para saber de verdad qué estaba pasando, y la conclusión fue clara: falta de oferta. No es, como algunos dicen, culpa del alquiler vacacional, porque solo representa un 1,3% de las viviendas del municipio.

¿Qué hemos hecho? Pues poner manos a la obra: hemos cedido suelo al Gobierno de Canarias para construir vivienda protegida, estamos promoviendo directamente nuevas viviendas en barrios como Gracia y Tejina, destinamos 20 millones de euros en los próximos presupuestos para vivienda, compramos edificios inacabados para rehabilitarlos y destinarlos a alquiler asequible, y también estamos abriendo la puerta a la colaboración con inversores privados para ampliar la oferta.

En resumen, no hay una sola medida milagrosa, estamos trabajando en varios frentes a la vez, pero la idea es clara: aumentar la oferta de vivienda asequible y mover todo lo posible desde el Ayuntamiento, aunque tengamos competencias limitadas.

Antes mencionó que se están impulsando viviendas a precios asequibles. ¿Serán destinadas únicamente al alquiler o también habrá opción de compra?

Lo que estamos planteando en La Laguna es un modelo mixto: parte de las viviendas serán de alquiler asequible y otra parte de compra asequible. Esto lo decidimos después de un estudio que encargamos con la Universidad, donde quedó claro que, a diferencia de lo que pasa en países del norte de Europa, aquí los canarios seguimos teniendo esa preferencia cultural por comprar vivienda propia, siempre que sea posible. Por eso, en lugares como Gracia y Tejina, una parte de las promociones irá destinada al alquiler asequible, gestionado desde Bienestar Social, y otra

parte a la compra asequible, a través de Muvisa. Queremos recuperar el papel que tuvo Muvisa hace años: construir viviendas a precios más accesibles, para gente que no puede asumir los precios del mercado, sin competir con la iniciativa privada.

Además, como la competencia en vivienda protegida la tiene el Gobierno de Canarias, desde el Ayuntamiento hemos cedido cinco parcelas valoradas en 1,37 millones de euros al ICAVI para que construyan vivienda pública en el municipio. De hecho, ya aceptaron la cesión y estamos en conversaciones para que se ejecute cuanto antes.

San Cristóbal de La Laguna atrae a miles de estudiantes, ¿han intentado establecer alguna política para abordar la demanda de la vivienda estudiantil?

Sí, en ese tema estamos trabajando de la mano con la Universidad de La Laguna. Hace más de treinta años que no se crea ni una sola plaza nueva en residencias universitarias, y aunque no es una competencia directa del Ayuntamiento —porque depende de la Universidad y del Gobierno de Canarias—, no queremos quedarnos de brazos cruzados.

Por eso estamos impulsando proyectos estratégicos con colaboración público-privada. Un ejemplo es el de Montaña Drago, en San Miguel de Geneto, donde se plantea la construcción de unas 1.100 plazas para residencia universitaria y otras tantas para mayores. Solo con esa residencia, según los estudios previos, se podrían liberar unas 800 viviendas que ahora mismo ocupan estudiantes en alquiler. Y eso es clave, porque aquí se ha apostado más porque los estudiantes vivan en pisos que en residencias, a diferencia de lo que pasa en la península.

Además, hemos instado a la Universidad y al Gobierno canario a que creen nuevas plazas públi-

cas, porque después de tres décadas de parálisis ya vamos tarde. También hay otros inversores que han mostrado interés, y nosotros estamos facilitando contactos para que puedan colaborar con la propia Universidad.

De hecho, me reuní hace poco con la vicerrectora de Infraestructuras y de Estudiantes, porque está claro que tener más residencias es fundamental: no solo para los estudiantes, que ganan en calidad de vida, sino también para aliviar la presión que ahora mismo existe en el mercado del alquiler para muchas familias de La Laguna.

¿Está afectando el alquiler turístico vacacional en el casco histórico a la disponibilidad de viviendas para los residentes?

Esa respuesta está en los datos. Según el estudio socioeconómico que hicimos, 25 años después de que La Laguna fuese declarada Patrimonio de la Humanidad, la población en el conjunto histórico no ha bajado, al contrario: ha aumentado. Así que nada de gentrificación.

En cuanto al alquiler vacacional, su impacto es mínimo: apenas un 1,3% de las viviendas del municipio, sobre todo en la costa, en zonas como Bajamar o La Punta. En el conjunto histórico la incidencia es baja y no afecta a la disponibilidad de alquiler.

Lo que sí ha pasado en estos años es que muchos inmuebles que estaban en mal estado se han rehabilitado gracias a la inversión pública y privada. Y eso ha permitido recuperar edificios, conservar el patrimonio y darles nuevos usos. Hoy el turismo en La Laguna es diferente al de sol y playa: es cultural, gastronómico, tranquilo, y eso ha impulsado la apertura de pequeños hoteles boutique que encajan muy bien en la ciudad y no generan molestias.

¿Qué iniciativas están llevando a cabo para rehabilitar

edificios o zonas degradadas, buscando mantener el equilibrio entre modernidad y conservación del patrimonio?

En el conjunto histórico trabajamos con el PEP, que es el plan especial que ordena la zona. Ahora mismo estamos sacando a licitación su actualización, porque han pasado 20 años y, aunque ha sido un instrumento clave y un éxito para La Laguna, hay cosas que no se podían prever en 2005, como el enorme crecimiento comercial y turístico que ha tenido la ciudad.

Hoy tenemos catalogados unos 630 inmuebles protegidos y estamos incorporando 72 más, así que pronto llegaremos a los 700. Todos están monitorizados: la gran mayoría en muy buen estado y solo un par que nos preocupan, pero de los que conocemos a los propietarios y ya se les ha dado orden de conservación. Además, cada año sacamos ayudas para que los dueños puedan rehabilitar y mantener estas casas históricas, desde fachadas hasta estructuras internas.

Fuera del conjunto histórico también estamos activos con planes de regeneración y rehabilitación, como los ARRU y los ERRP, que incluyen unas 3.500 viviendas en distintas zonas del municipio. Es verdad que a veces los procesos son lentos porque suben los costes de la construcción y falta mano de obra, pero estamos reponiendo licitaciones y seguimos empeñados en sacar adelante esa rehabilitación y regeneración urbana.

¿Cuáles son los principales retos que se ha marcado su concejalía para los próximos años?

Creo que este mandato del alcalde Luis Yera Gutiérrez está siendo muy ilusionante y con visión de futuro. En Urbanismo, por ejemplo, estamos trabajando en el nuevo Plan General, que será por fin sostenible y moderno, tras años con el plan antiguo de 2004. Ya hemos sacado la licitación y esperamos adjudicar pronto la redacción. Esto es clave para poder ejecutar nuevos suelos y aumentar la oferta de vivienda.

También estamos agilizando las licencias urbanísticas, siendo la gerencia más rápida de Canarias según FEPECO. En Patrimonio Cultural, seguimos difundiendo y conservando nuestro patrimonio, incluyendo un estudio etnográfico de la ciudad.

En vivienda, estamos promoviendo nuevas construcciones, colaborando con otras administraciones y con el sector privado para aumentar la vivienda asequible, incluso usando fondos RIC. Y en el conjunto histórico, estamos licitando planes de gestión, iluminación y espacios públicos que definirán cómo se conservará y usará la ciudad en los próximos diez años. Todo esto nos permite planificar con visión y actuar de manera organizada.





ENTREVISTA

ANTONIO ORTEGA
DIRECTOR DE ICAVI

Antonio Ortega: “La falta de vivienda asequible es un problema serio en Canarias”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La escasez de vivienda asequible es un problema crónico en Canarias. ¿Cuál es el diagnóstico actual del Instituto Canario de la Vivienda sobre la situación?

La falta de vivienda asequible es un problema serio y de larga data en Canarias. Y no hablamos solo de vivienda asequible, sino también de vivienda social. Desde los años 80 prácticamente no se ha construido suficiente vivienda protegida, y mucho menos de promoción pública, lo que ha generado un déficit enorme.

Ahora mismo, el Instituto Canario de la Vivienda cuenta con unas 14.700 viviendas en su parque público. El problema es que, durante años, la normativa permitió que muchos adjudicatarios pudieran pasar de alquiler social a ser propietarios. Eso, en

la práctica, redujo todavía más el parque público, porque muchas de esas viviendas terminaron luego en el mercado libre.

Por suerte, con el Decreto Ley 1/2024, esas viviendas públicas ya quedan protegidas de manera permanente. Eso significa que seguirán estando disponibles para las familias que las necesitan en momentos complicados, y cuando esas familias mejoren su situación, podrán dejar la vivienda para que otra persona en las mismas circunstancias pueda ocuparla. Es una forma de garantizar que esas casas sigan cumpliendo su función social.

El reto ahora es claro: tenemos un parque reducido y necesitamos aumentarlo. Desde el Instituto

Canario de la Vivienda estamos trabajando en eso, con inversiones del Gobierno de Canarias y con fondos europeos, apostando de nuevo por la construcción de vivienda pública. Hasta ahora la mayoría eran viviendas sociales en régimen especial, pero estamos dando un paso más: empezar a construir viviendas en alquiler asequible.

Este modelo está pensado para esas familias que tienen ingresos, pero no los suficientes como para acceder al mercado libre. Y para ello estamos preparando un nuevo decreto de adjudicaciones que incluya también esta modalidad.

El fenómeno de la vivienda vacacional y el aumento de la demanda por parte de inverso-

res extranjeros ha impactado en los precios. ¿Qué estrategias está explorando el Instituto para regular este mercado y proteger el acceso a la vivienda para los residentes locales?

La regulación de la vivienda vacacional no depende directamente del Instituto Canario de la Vivienda, sino del área de Turismo, que ahora mismo está trabajando en una nueva normativa: la Ley de Ordenación Sostenible del Uso Turístico de Viviendas en Canarias.

Es cierto que en los últimos años ha habido un boom de viviendas vacacionales inscritas —y muchas más que ni siquiera están registradas—, así que está claro que hacía falta una regulación.

Ahora bien, la vivienda vacacional no siempre es negativa. En algunas zonas, sobre todo en áreas rurales, puede servir para fijar población y ayudar a dinamizar la economía. El problema surge en las grandes ciudades o en zonas turísticas de costa, donde la presión sobre el mercado de la vivienda es mucho mayor. En estos lugares, la vivienda vacacional ha restado muchas casas al alquiler residencial y ha encarecido los precios, dificultando que los residentes encuentren viviendas asequibles.

“La vivienda vacacional hay que regularla”

Además, hay que tener en cuenta que la legislación estatal —como la Ley de Arrendamientos Urbanos o la Ley de Vivienda—, junto con cierta permisividad, ha



generado situaciones complicadas. La inseguridad jurídica frente a la ocupación ilegal ha hecho que muchos propietarios prefieran destinar sus viviendas al uso vacacional, donde no tienen que lidiar con esos problemas. Eso ha tenido un efecto perverso: menos oferta de alquiler para familias locales y más presión en el mercado.

Dicho esto, también hay que reconocer que en determinadas zonas la vivienda vacacional ha sido un revulsivo económico. Por eso, más que demonizarla, lo que toca es regularla bien, diferenciando dónde puede ser una oportunidad y dónde está generando un daño grave a la población residente.

En cuanto a la compra de viviendas por parte de no residentes, ahí entramos en un terreno complejo. Choca con la normativa europea, tanto para ciudadanos comunitarios como extracomunitarios. Pero Canarias tiene unas características muy específicas: somos un territorio frágil, fragmentado, alejado del continente y con fuertes limitaciones medioambientales. Eso justifica que pidamos a Europa medidas especiales para evitar la compra especulativa de vivienda en el archipiélago, igual que lo pueden hacer otras regiones ultraperiféricas.

En resumen: hay que regular la vivienda vacacional y también limitar la adquisición especulativa de viviendas por parte de no residentes, pero siempre dentro del marco legal europeo y justificando las particularidades de Canarias.

La rehabilitación del parque de viviendas existente puede ser una solución clave. ¿Qué programas o ayudas específicas ofrece el Instituto para fomentar esta rehabilitación de la que hablamos?

Está claro que la rehabilitación de viviendas es fundamental, tanto en el parque público como en el privado. Los edificios envejecen y hay que cuidarlos, hacer mantenimiento y reformas para que sigan siendo seguros y habitables.

En el Instituto Canario de la Vivienda, que gestiona unas 14.700 viviendas públicas, tenemos distintos programas de mantenimiento que se hacen cada año. Pero no solo pensamos en nuestro parque, también sacamos líneas de ayuda para comunidades de propietarios y particulares. Ahora mismo, gran parte de esas ayudas vienen de los fondos europeos Next Generation, a través de los MRR.

Con esos fondos se están financiando proyectos de todo tipo: rehabilitaciones de edificios, de viviendas individuales e incluso actuaciones a nivel de barrios enteros. Antes se conocían como los ARRÚ, y básicamente se trata de rehabilitar zonas degradadas o en riesgo de chabolismo para darles una nueva vida. En estos proyectos participan todas las administracio-



nes: el Estado, la comunidad autónoma, los cabildos y los ayuntamientos, además de las sociedades municipales que los gestionan.

En cuanto a las ayudas más concretas, hay dos líneas principales:

La línea 3, dirigida a comunidades de propietarios que quieren rehabilitar edificios. Ha tenido mucho éxito y ya se han agotado unos 10,5 millones de euros, por lo que seguramente se ampliará.

La línea 4, pensada para viviendas individuales. Ha tenido menos demanda, pero está disponible para que cualquier ciudadano pueda rehabilitar su casa, mejorar la accesibilidad, cambiar carpinterías, poner una envolvente más eficiente o incluso instalar placas fotovoltaicas.

En definitiva, la idea es no solo mantener los edificios en buen estado, sino también adaptarlos a los tiempos: hacerlos más sostenibles, accesibles y eficientes energéticamente.

A modo de conclusión y mirando hacia el futuro, ¿cómo imagina el Instituto Canario de la Vivienda el modelo residencial del archipiélago en 10, 15 años? ¿Qué papel jugarán la digitalización, la innovación

constructiva y la sostenibilidad en esta visión?

En Canarias tenemos un problema que lo vemos cada vez que sacamos una licitación de obra: muchas veces quedan desiertas. ¿Por qué? No porque las empresas no quieran trabajar, sino porque ahora mismo el mercado laboral en las islas no tiene suficiente personal cualificado para asumir todos los proyectos que se están financiando, ya sea con fondos del Gobierno de Canarias, del Estado o incluso de la Unión Europea.

Y aquí entra en juego algo de lo que se habla mucho: la construcción industrializada. Es una alternativa que sin duda será parte del futuro, pero que todavía está arrancando en Canarias. Te pongo un ejemplo: hace poco firmamos un convenio con el Cabildo de Tenerife para hacer siete actuaciones, y en esa licitación se abrió la puerta a contratos mixtos, es decir, que la empresa pueda redactar el proyecto y ejecutar la obra en el mismo contrato. Esto, en teoría, facilita que entren más empresas, incluidas las de construcción industrializada. Pero ¿qué pasó? Que de las 18 ofertas que recibimos, ninguna venía de este sector en Canarias. Eso demuestra que la industrialización es el camino, pero aquí todavía no está implantada del todo.

De cara al futuro, ¿qué veo en 10 o 15 años? Pues que Canarias tiene que seguir apostando tanto por la vivienda protegida como por la vivienda libre. El gran problema es que desde los años 80 no se ha construido suficiente vivienda pública, y además muchas de las que se construyeron han acabado en manos privadas porque se permitía a los adjudicatarios pasar de alquiler social a propiedad. Eso ha dejado nuestro parque público muy reducido.

Por eso es tan importante proteger lo que tenemos. El Gobierno de Canarias está invirtiendo fuerte en vivienda pública, y la nueva normativa lo deja claro: la vivienda pública tiene que seguir siendo pública. No puede convertirse en un "botín" que después pasa al mercado privado. Las familias deben poder vivir en ellas todo el tiempo que cumplan los requisitos, pero una vez que no los cumplan, esa vivienda debe volver al parque público para otra familia que lo necesite.

Ahora bien, la solución no puede venir solo de lo público. También necesitamos la colaboración con el sector privado. Si no se construyen más viviendas protegidas y libres desde el ámbito privado, será imposible dar respuesta a la crisis habitacional que estamos viviendo y que ya ha sido declarada oficialmente en Canarias. Por eso se están poniendo en marcha medidas con incentivos fiscales y beneficios urbanísticos, para animar al sector privado a construir vivienda protegida en régimen de alquiler asequible.

Y aquí viene otra novedad: estamos redactando un nuevo decreto de adjudicaciones. Esto va a suponer un cambio importante porque, hasta ahora, inscribirse en el registro de demandantes de vivienda protegida podía tardar entre seis meses y un año. Con el nuevo decreto, la inscripción será inmediata, el mismo día que la persona la solicite, con una declaración responsable. Así agilizamos muchísimo el acceso.

Además, este decreto también va a regular por primera vez en Canarias la figura del alquiler asequible, que es clave para esas familias que tienen ingresos, pero no los suficientes para acceder al mercado libre. Y, por supuesto, se establecerán cupos y criterios claros de adjudicación, porque es un tema que nos preocupa y que queremos mejorar.



Belén Mesa: “Santa Cruz no necesita medidas cortoplacistas que limiten la oferta aún más, sino soluciones estructurales que incrementen el parque de viviendas”

ENTREVISTA

BELÉN MESA

CONCEJALA DE VIVIENDA DEL
AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ
DE TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El plan de vivienda de Santa Cruz ha sido una de sus prioridades. ¿Qué balance hace de las medidas implementadas hasta ahora, como las ayudas al alquiler o los programas de rehabilitación?

El plan de vivienda de Santa Cruz ha sido una de nuestras prioridades desde el primer día, porque somos conscientes de que la vivienda es la mayor preocupación de muchas familias. Las ayudas al alquiler han sido una herramienta clave para dar oxígeno a quienes atraviesan momentos de dificultad. Hemos facilitado que cientos de familias puedan mantenerse en sus hogares, evitando situaciones de desahucio o pérdida de vivienda a través de los Servicios Sociales del Ayuntamiento (IMAS) gracias a sus diferentes programas, además de llevar a cabo la iniciativa antidesahucio, pionera en todo el Estado desde 2012 y que se pone en marcha cada vez que una persona o familia vulnerable ve afectada su vivienda por un lanzamiento, interviniendo nuestros Servicios Sociales ante los juzgados con informes, por lo menos hasta lograr una solución habitacional y alojativa para estas personas o familias afectadas.

Por otra parte, los programas de rehabilitación han tenido un doble impacto positivo. Primero, porque permiten recuperar edificios antiguos y mejorar las condiciones de vida en barrios que necesitaban una intervención urgente. Y segundo, porque generan empleo local y dinamizan la economía de la ciudad, ya que la mayoría de las obras las realizan pequeñas y medianas empresas de nuestro entorno. El balance hasta ahora es positivo, aunque también somos muy conscientes de que queda mucho por hacer y de que debemos seguir ampliando estas líneas de apoyo.

Por eso, aunque las ayudas y las rehabilitaciones son importantes, nuestro gran reto es incrementar el parque de vivienda pública y privada, porque sin oferta suficiente cualquier medida queda limitada y se torna insuficiente.

Por otro lado, ¿Se está priorizando la construcción de nuevas viviendas públicas en las zonas más tensionadas de Santa Cruz de Tenerife?

Sí, estamos trabajando en proyectos que nos permitan aumentar la oferta de viviendas asequibles, pero con una mirada más amplia: no se trata solo de construir más, sino de hacerlo con criterios de sostenibilidad, eficiencia energética y accesibilidad. Queremos que la vivienda pública no sea vista como una solución de emergencia, sino como una alternativa digna, moderna y bien integrada en la ciudad.

Entre ellos puedo destacar, la compra un inmueble de 20 viviendas a través del programa Activa Vivienda, impulsado por el Cabildo con aportación de Instituto Canario de la Vivienda (ICAVI) y del propio Ayuntamiento, que ya está en fase de culminar con gestiones de urbanización para su recepción por parte de la Gerencia de Urbanismo y adaptación de viviendas para cumplir con el número exigido de inmuebles adaptados.



En María Jiménez estamos ejecutando la construcción de 37 viviendas y en Cuevas Blancas hemos contratado la redacción del proyecto para la construcción de otras 226, actualmente en fase de revisión del mismo para posteriormente proceder con los trámites de licitación de ejecución de obra.

A pesar de que el Ayuntamiento no tiene competencia directa en materia de vivienda, colabora con la aportación del suelo y los medios técnicos a través de la empresa municipal Viviendas, Proyectos y Obras Municipales de Santa Cruz de Tenerife, S.A., para su construcción con fondos del Gobierno de Canarias.

Según los últimos informes, los precios de la vivienda y del alquiler en Santa Cruz han experimentado un crecimiento significativo, con incrementos de dos dígitos en el último año. ¿Qué análisis hace su concejalía de esta situación? ¿Consideran que se ha

llegado a un punto de inflexión donde la vivienda se está volviendo inalcanzable para la mayoría de los ciudadanos?

El informe que contratamos y elaboramos desde Viviendas Municipales, por encargo del alcalde, José Manuel Bermúdez, con la finalidad de analizar el mercado de tensionado confirma lo que ya intuíamos: el verdadero problema de Santa Cruz no es tanto la falta de ayudas, sino la escasez de oferta. Hay distritos donde la reducción de la vivienda disponible llega al 80%, y en todos los casos supera el 50%. Esa caída de la oferta está detrás de la subida de precios, tanto en compraventa como en alquiler.

Desde la concejalía analizamos los datos de forma constante y vemos que hay un riesgo de que la vivienda se vuelva inaccesible para una parte importante de la población. Por eso defendemos una combinación de medidas: más vivienda pública, ayudas directas, programas de rehabilitación y también medidas



de regulación y mediación en el mercado. El objetivo es que ninguna familia se quede atrás.

Los precios han subido de forma desproporcionada, muy por encima de lo que las familias pueden asumir. El informe encargado por el Ayuntamiento confirma que no estamos ante un fenómeno coyuntural, sino ante una crisis estructural de oferta.

En otras palabras: “No hay suficientes viviendas disponibles, y esa falta de oferta está tensionando el mercado”.

Aquí es donde hay que diferenciar bien entre una zona tensionada y una emergencia habitacional. La zona tensionada es un mecanismo pensado para poner topes a los alquileres, pero no ataca la raíz del problema. La emergencia habitacional, en cambio, reconoce que hay una situación de crisis y que hacen falta medidas extraordinarias: más construcción de vivienda pública, desbloquear suelo, simplificar la burocracia y dar seguridad jurídica.

Nosotros creemos que Santa Cruz no necesita medidas cortoplacistas que limiten la oferta aún más, sino soluciones estructurales que incrementen el parque de viviendas.

La vivienda vacacional ha transformado el paisaje de muchos barrios. ¿Qué impacto real está teniendo en la disponibilidad y precio del alquiler residencial en Santa Cruz? ¿Qué medidas, si las hay, se están debatiendo o planificando desde el Ayuntamiento para regular esta actividad sin perjudicar el turismo local?

La vivienda vacacional ha tenido impacto sobre todo en determinados barrios. El Gobierno de Canarias ya ha aprobado medidas, como exigir autorización de la comunidad de propietarios —con una mayoría cualificada— para que un piso pueda destinarse a uso turístico. Esto va a ayudar a ordenar la situación.

Nuestro informe deja claro que regular la vivienda vacacional es necesario, pero también advierte de que tensionar el mercado con limitaciones excesivas puede acabar castigando al pequeño propietario y reduciendo todavía más la oferta de vivienda residencial.

Por eso, desde el Ayuntamiento defendemos un modelo equilibrado: regular, sí, pero sin demonizar al pequeño propietario y garantizando que el turismo y la vida en los barrios puedan convivir. No queremos medidas que generen más vulnerabilidad, sino soluciones que amplíen la oferta de alquiler asequible.

Más allá de la vivienda de compra y alquiler, ¿están considerando la construcción de otro tipo de modelos residenciales, como las viviendas intergeneracionales, para estudiantes, o para personas mayores?

La sociedad está cambiando y la vivienda también tiene que adaptarse a esos cambios. No todas las personas necesitan lo mismo: hay jóvenes estudiantes que buscan

su primera oportunidad, familias que requieren espacios más amplios y personas mayores que necesitan viviendas accesibles y acompañadas de servicios.

Por eso entendemos que es necesario estudiar proyectos de viviendas intergenera-

cionales, que fomenten la convivencia y el apoyo mutuo; residencias para estudiantes que atraigan talento y dinamicen la ciudad, y viviendas específicas para personas mayores que les permitan seguir viviendo de manera independiente, pero con la seguridad de tener servicios de proximidad. Queremos que Santa Cruz cuente con un parque de vivienda diverso, inclusivo y pensado para distintas etapas de la vida. El informe también nos recuerda que, si no hay oferta, los colectivos más vulnerables son los primeros en sufrir. Por eso debemos apostar por estos modelos alternativos que ayudan a cubrir huecos concretos del mercado y evitan que jóvenes o mayores se queden sin opciones.

Pensando a largo plazo, ¿cuál es su visión para el futuro de la vivienda en Santa Cruz de Tenerife? ¿Qué legado le gustaría dejar al final de su mandato en cuanto a la sostenibilidad y equidad del acceso a la vivienda para las próximas generaciones?

Nuestra visión para el futuro es que Santa Cruz sea una ciudad donde cualquier persona, independientemente de su situación económica o su diversidad funcional, pueda acceder a una vivienda digna. Queremos que la vivienda deje de ser una fuente de angustia para muchas familias y se convierta en un espacio de seguridad y estabilidad.

Como administración queremos dejar un legado basado en tres pilares: sostenibilidad, equidad y cohesión social. Sostenibilidad, porque no podemos crecer de cualquier manera, sino cuidando nuestro entorno y rehabilitando lo que ya tenemos. Equidad, porque el acceso a la vivienda no puede depender solo del bolsillo. Y cohesión social,

porque cuando rehabilitamos un barrio o promovemos vivienda pública, no solo damos techo, también fortalecemos comunidades y generamos convivencia.

Finalmente, ¿Qué objetivos tiene para que Santa Cruz de Tenerife sea un lugar referente en el ámbito de la vivienda?

El objetivo que buscamos es que Santa Cruz sea un referente en Canarias, no por las restricciones ni por declarar zonas tensionadas, sino por haber sabido dar una respuesta seria y estructural a la emergencia habitacional, demostrando que es posible combinar turismo, desarrollo urbano y calidad de vida para los vecinos.

El objetivo es claro: construir más vivienda pública, diversificar la oferta con nuevos modelos residenciales, rehabilitar barrios completos y garantizar una gestión transparente y cercana. Esto se consigue con más inversión en vivienda pública, con modelos innovadores de residencia, con una gestión cercana a la ciudadanía y con una visión a largo plazo que no dependa solo de un mandato. En definitiva, aspirar a que Santa Cruz sea reconocida como una ciudad que ha sabido adelantarse al futuro y garantizar el derecho a la vivienda para las próximas generaciones.

Lo que pedimos al Gobierno de Canarias y al Estado es que cumplan sus compromisos. Han prometido vivienda durante años y los números son muy pobres. Santa Cruz no puede esperar más. No queremos medidas que queden en titulares, queremos soluciones que pongan viviendas en el mercado. Esa es la forma de ser referentes: con hechos, no con promesas.



rr

El objetivo que buscamos es que Santa Cruz sea un referente en Canarias, no por las restricciones ni por declarar zonas tensionadas, sino por haber sabido dar una respuesta seria y estructural a la emergencia habitacional



Alfredo León: “Nuestra misión es impulsar soluciones constructivas industriales en Canarias”

ENTREVISTA

ALFREDO LEÓN

DIRECTOR GENERAL DE
PREFABRICADOS TEIDE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La marca Teide Modular se posiciona como una "alternativa a la construcción tradicional". ¿Cuál es el perfil del cliente que busca este tipo de vivienda en Canarias? ¿Se trata principalmente de jóvenes, familias que buscan una segunda residencia o personas interesadas en una construcción más rápida y controlada?

El perfil de cliente que apuesta por Teide Modular en Canarias suele ser, en su mayoría, personas jóvenes que sueñan con tener su propia vivienda. Lo que más les atrae es que encuentran en nosotros un diseño que encaja con sus expectativas e ilusiones, pero también la tranquilidad de contar desde el principio con un presupuesto cerrado, sin sorpresas, con todas las partidas detalladas y unos plazos de construcción muy cortos una vez obtenida la licencia de obra.

Muchos de ellos ya disponen de un terreno para edificar, mientras que otros comienzan el proyecto con la idea de buscar un suelo adecuado donde levantar su casa. En cualquier caso, lo que valoran es la seguridad, el control y la rapidez

que ofrece este sistema frente a la construcción tradicional.

El concepto de "viviendas de KM 0" con proveedores locales es un punto fuerte. ¿Cómo beneficia esta filosofía no solo a la economía local, sino también a la calidad y durabilidad de las viviendas, asegurando que los materiales y procesos están adaptados a las condiciones climáticas de las islas?

Todos los elementos estructurales se fabrican en nuestra planta de producción en Las Eras, Arico, y desde allí se trasladan a la obra para su montaje. Esta cercanía nos permite hablar realmente de viviendas de kilómetro cero.

Otro aspecto importante es que este sistema favorece una mejor

gestión de residuos, un menor impacto ambiental, más eficiencia energética y una reducción notable de la huella de carbono. Quiero recalcar también la durabilidad de nuestras estructuras, diseñadas para resistir las condiciones climáticas de Canarias, lo que alarga la vida útil de la vivienda y disminuye la necesidad de reparaciones o sustituciones frecuentes. En consecuencia, también se reduce el consumo de recursos y el mantenimiento a lo largo del tiempo, reforzando aún más nuestro compromiso con la sostenibilidad.

Las viviendas Teide Modular ofrecen modelos versátiles. ¿Cómo abordan la personalización del diseño para que el cliente pueda adaptar la vivienda a sus necesidades específicas? ¿Qué opciones de configuración, acabados y equipamiento están disponibles?

Para todos aquellas personas interesadas en realizar sus propios proyectos les facilitamos toda la información necesaria de nuestro sistema para que lo trasladen a sus arquitectos y puedan adaptarlo a nuestras estructuras prefabricadas.

Actualmente contamos con tres modelos de vivienda que se adaptan a diferentes necesidades:

- TM1, con dos habitaciones, ideal para parejas o familias pequeñas.
- TM2, con tres habitaciones, pensada para quienes necesitan un poco más de espacio.
- TM3, con una habitación, perfecta para una segunda residencia o para quienes buscan algo más compacto.

Cada uno de estos modelos se puede personalizar con distintas opciones:

- Magma: entregamos la estructura y la fachada.
- Basalto: la vivienda se entrega completamente terminada, con baños y cocina equipados, eficiencia energética A y materiales de alta calidad.
- Olivina: también se entrega 100% terminada, pero con un nivel de acabados superior, ofreciendo un plus en diseño y confort.

Contamos con un equipo comercial y de marketing que mantiene contacto directo con los clientes para entender sus necesidades y acompañarlos en la personalización de su vivienda. Pero llegar a ese resultado final requiere el trabajo coordinado de más de 80 personas, desde el equipo de dirección, la oficina técnica, hasta los operarios de planta. Todos ellos contribuyen para que cada vivienda cumpla con los estándares de calidad, eficiencia y diseño que nuestros clientes esperan.

¿Qué papel espera que juegue PREFABRICADOS TEIDE en el futuro de la construcción residencial en Canarias? ¿Están desarrollando nuevos modelos de viviendas, explorando nuevos materiales o buscando expandir su presencia a otras islas?

Nuestra misión sigue siendo clara: impulsar soluciones constructivas industriales adaptadas a las necesidades de Canarias. Lo hacemos desde nuestra oficina técnica con la propuesta de valor que supone el análisis de los proyectos de los modelos de Teide Modular, proyectos unifamiliares a medida para clientes finales, proyectos de edificación de viviendas o edificios pareados y adosados para promotores.

En la fabricación estamos innovando continuamente, incorporando robotización que nos permite un mayor control de calidad, eficiencia en la gestión de recursos y reducción de los tiempos de producción.

Durante todo este tiempo, hemos llevado nuestras estructuras a todas las islas donde nos han solicitado, acumulando una amplia experiencia en numerosos proyectos. Nuestro objetivo es seguir con la expansión de nuestras TM, viviendas a medida, promociones y también naves industriales o centros comerciales y logísticos, a tantas islas como sea posible.

*Descubre Santa Cruz,
el corazón de Tenerife*



SANTA  CRUZ

El corazón de Tenerife



ENTREVISTA

CÁNDIDO PERERA
RESPONSABLE
COMERCIAL DE
PINTURAS
CIN CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
El "Catálogo de fachadas – 60 colores" es un ejemplo brillante de adaptación al mercado local. Más allá del estético, ¿qué estudios específicos sobre el clima, la radiación solar y la salinidad de las Canarias se realizaron para garantizar que estos colores y los productos en los que se aplican (Acridur HD, Acridur Liso y Novacin) no solo embellezcan, sino que también ofrezcan una protección superior y duradera en el archipiélago?

Los 60 colores de esta colección no son una selección al azar, sino el resultado de un meticuloso estudio que identifica los tonos más solicitados para el pintado de fachadas, inspirados en la rica cultura y los paisajes únicos de Canarias.

Más allá de su atractivo estético, cada color representa fielmente la identidad arquitectónica nacional, fusionando tradición y modernidad. Desde los tonos cálidos que evocan los dorados atardeceres en la playa hasta los azules profundos que reflejan el vasto océano que rodea las islas, cada matiz cuenta una historia única.

Lo que realmente distingue a esta colección es el profundo compromiso de CIN con la cultura canaria. La innovación no reside solo en la paleta, sino también en el proceso creativo que la sustenta. Los colores surgen de la esencia misma de las islas: de las casas encaladas de los pueblos tradicionales, de los vibrantes mercados llenos de productos locales y de la riqueza natural que define este territorio.

La aplicación CIN COLORIT es un gran ejemplo de innovación para el cliente final. ¿Qué otros proyectos están desarrollando para mejorar la experiencia de compra y asesoramiento, tanto para particulares como para profesionales? ¿Están explorando el uso de tecnologías como la realidad aumentada para visualizar proyectos más complejos o la inteligencia artificial para un asesoramiento más personalizado?

Efectivamente, la aplicación CIN COLORIT es un gran ejemplo de cómo la innovación puede facilitar la decisión de compra y mejorar la experiencia del cliente. Pero no es la única herramienta en la que estamos trabajando. Nuestro objetivo es acompañar tanto a particulares como a profesionales



Cándido Perera: “Nuestro compromiso es seguir innovando para que elegir el color perfecto sea un proceso inspirador, sencillo y seguro”

en todo el proceso, desde la inspiración inicial hasta la aplicación final del producto.

Por un lado, contamos con catálogos especializados como Tendencias, que recoge las últimas propuestas agrupadas en gamas cromáticas para facilitar combinaciones, o el Catálogo de Blancos, que demuestra que incluso dentro de un mismo color existen múltiples matices con personalidad propia. Para quienes buscan un abanico más amplio, el Catálogo de Interiores ofrece opciones que van desde los tonos pasteles hasta los más intensos.

Además, hemos desarrollado otras herramientas como TESTiT, un formato de prueba en lata de 250 ml que permite aplicar directamente el color en la pared antes de decidir la compra final y TAKEiT, pequeñas cartulinas con color que ayudan a comparar tonalidades en diferentes condiciones de luz y crear combinaciones directamente en la pared.

También pensamos en los profesionales, que cuentan con herramientas exclusivas como ChromaGuide®, un muestrario de referencia con más de 1.600 colores desarrollados para responder a las exigencias técnicas y estéticas

del sector de la arquitectura y la decoración.

En paralelo, reforzamos la inspiración y el asesoramiento online con contenido en redes sociales y canales propios, desde tutoriales en YouTube para proyectos DIY hasta propuestas de combinación de colores en Instagram y Pinterest.

En definitiva, nuestro compromiso es seguir innovando para que elegir el color perfecto sea un proceso inspirador, sencillo y seguro, tanto para el profesional como para el consumidor final.

Cabe destacar el desarrollo de productos como VinylClean y Emuldis Extramate. ¿Cómo se logra que estos productos sean superlavables y no retengan polvo sin comprometer la sostenibilidad y la salud (certificación A+)? ¿Qué papel juega la nanotecnología u otros avances científicos en la formulación de estos productos para su rendimiento superior?

Los productos VinylClean y Emuldis Extramate representan el compromiso de CIN por ofrecer soluciones que combinan máximo rendimiento técnico con sostenibilidad y respeto por la salud.

En el caso de VinylClean, hablamos de una auténtica revolución

en el mercado: una pintura mate superlavable, muy fácil de limpiar gracias a una formulación avanzada con partículas micronizadas de última generación. Estas partículas generan una película protectora que impide la penetración de las manchas en el sustrato, permitiendo eliminarlas simplemente con un paño húmedo y un detergente neutro. Es la solución perfecta para espacios exigentes, como habitaciones infantiles u hogares con mascotas, donde la resistencia al uso cotidiano es fundamental.

Por su parte, Emuldis Extramate es uno de los productos más emblemáticos de la marca, con una formulación optimizada que mantiene sus propiedades con el paso del tiempo. Su baja pegajosidad superficial evita la retención de polvo, y su resistencia al frote húmedo permite realizar repasos sin dejar marcas, lo que garantiza paredes que se mantienen como recién pintadas durante más tiempo.

Aunque no hablamos de nanotecnología en sentido estricto, sí utilizamos tecnologías de formulación de vanguardia que optimizan el tamaño, la distribución y la interacción de las partículas dentro de la pintura, asegurando prestaciones como lavabilidad, resistencia

y durabilidad sin comprometer el acabado extra mate.

La validación de la Declaración Ambiental de Producto (DAP) y la obtención de certificaciones como ISO-9001 e ISO-14000 son hitos importantes. Más allá del cumplimiento normativo, ¿cómo utilizan esta información para mejorar continuamente sus procesos de fabricación y la cadena de suministro?

Para CIN, la validación de la Declaración Ambiental de Producto (DAP) y la obtención de certificaciones como ISO 9001 e ISO 14001 no son únicamente un cumplimiento normativo, sino una herramienta estratégica para impulsar la mejora continua en toda nuestra cadena de valor.

Estas certificaciones nos permiten medir con rigor nuestro impacto ambiental y la eficiencia de nuestros procesos productivos, lo que se traduce en decisiones más informadas y en una gestión más sostenible. Gracias a esta metodología, hemos conseguido resultados tangibles como la reducción del consumo de agua en un 5%, la disminución de la intensidad energética en un 36% y la reducción de emisiones en un 95%. Además, el 81% de los residuos peligrosos que generamos se someten a procesos de valorización, evitando su desecho y transformándolos en nuevos recursos.

Un buen ejemplo de cómo integramos esta filosofía en nuestras operaciones es la reciente implementación del Pigging System en una de nuestras plantas. Esta tecnología avanzada de limpieza de tuberías nos permite minimizar el consumo de agua, reducir las pérdidas de producto y optimizar la seguridad y la calidad en la producción, demostrando cómo la innovación tecnológica puede ser también un motor de sostenibilidad.

Del mismo modo, más del 80% de nuestra gama de pinturas es de base acuosa y cuenta con la certificación A+ de calidad del aire interior, garantizando emisiones mínimas y reforzando nuestro compromiso con la salud de las personas y el respeto al medio ambiente. A ello se suman las certificaciones internacionales LEED v4.1 y BREEAM, que permiten que nuestros productos contribuyan de forma activa a proyectos de construcción sostenible.

En definitiva, utilizamos la información derivada de nuestras certificaciones para establecer objetivos de mejora claros, implementar tecnologías más eficientes y reforzar una cultura de sostenibilidad compartida por toda la organización y nuestra cadena de suministro. Esto nos permite garantizar que cada paso en la fabricación de nuestros productos aporte valor no solo a nuestros clientes, sino también al entorno y a la sociedad en general.



ENTREVISTA

ACID ARQUITECTURA

Acid Arquitectura: “La arquitectura también debe ser saludable, no solo en el espacio doméstico, sino también en el laboral”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El panorama arquitectónico actual está experimentando una transformación acelerada, impulsada por la convergencia de la tecnología, la sostenibilidad y una renovada conciencia social. ¿Qué tendencias emergentes considera Acid Arquitectura que están redefiniendo el futuro de la arquitectura y cómo se preparan para integrarlas en sus proyectos?

En Canarias llevamos unos años viendo cómo avanza la tecnología de nuevos sistemas constructivos para acelerar los plazos de la construcción, al tratarse el tiempo de un factor determinante para cualquier inversión inmobiliaria.

Estos sistemas industrializados permiten reducir los plazos de ejecución en al menos un 30%, además de mantener las características de eficiencia energética obligados a cumplir según la normativa vigente.

Las empresas constructoras que sigan empleando el bloque y el hormigón armado como sistema constructivo (más “artesanal”), deberán actualizarse para poder competir con estas empresas más avanzadas tecnológicamente.

Con estos nuevos sistemas industrializados los técnicos también debemos estudiarlos y comprender cómo funcionan para poder controlarlos, con el fin de poder optimizar los diseños y su supervisión durante la obra.

La sociedad demanda viviendas sostenibles donde se minimice el uso de aparatos de apoyo para la calefacción o la refrigeración, esto se consigue, en gran parte, a través de un proyecto que aplique medidas pasivas para el ahorro energético a través del diseño arquitectónico, teniendo en cuenta las características del lugar donde se encuentre. Actualmente, se apoya este criterio desde los gobiernos locales o estatal a través de ayudas para la mejora de la eficiencia energética tanto de viviendas como de empresas.

En el ámbito social, es necesario prestar atención a la accesibilidad universal en la arquitectura, ésta debe adaptarse a las necesidades de cada uno, las cuales van cambiando en cada etapa de la vida. Por lo que los espacios habitables deben ser lo suficientemente versátiles para transformarse y cumplir con ellas.

La arquitectura también debe ser saludable, no solo en el espacio doméstico, sino también en el laboral, ya que pasamos el 90% de



nuestra vida en interiores, e incluso el espacio público, en los que se emplean materiales contaminantes y espacios sin aire fresco ni luz natural.

Debemos priorizar espacios con vegetación, con luz solar y bien ventilados, esto afecta directamente a nuestro estado de ánimo y en consecuencia a nuestra salud.

En nuestra anterior entrevista mencionaban su experiencia en la restauración del patrimonio. ¿Qué desafíos específicos han enfrentado al modernizar estructuras históricas, y cómo logran un equilibrio entre la preservación del pasado y la adaptación a las necesidades contemporáneas?

Un proyecto de rehabilitación o cualquier intervención en una edificación catalogada o con algún grado de protección, requiere un mayor detalle y conocimiento del estado en el que se encuentra el inmueble antes de su intervención, es como un paciente al que se le va a tratar, pero éste no te cuenta los síntomas que tiene. Por lo tanto, es necesaria una fase previa muy minuciosa de investigación para conocer el estado actual con el que nos encontramos, a la vez que integramos las necesidades del cliente en el mismo, para crear una especie de diálogo entre ambas figuras. Por un lado, la rehabilitación del edificio sin afectar sus valores históricos y por otro los deseos del

cliente, además de cumplir con todas las normativas urbanísticas y de edificación vigentes.

La normativa de conservación es estricta, lo que implica un diálogo constante con las instituciones. Muchas veces se debe negociar cada intervención con la administración para consensuar las soluciones a realizar.

Normalmente, las edificaciones históricas no cumplen con las exigencias actuales en accesibilidad, instalaciones o eficiencia energética. Incorporar ascensores, refuerzos estructurales o sistemas de climatización sin alterar la esencia arquitectónica requiere soluciones muy personalizadas.

Materiales como la madera de tea o tejas cerámicas antiguas colocadas como se hacía antes... no siempre son fáciles de restaurar o de conseguir. A menudo tenemos que recurrir a artesanos o a técnicas de rehabilitación muy específicas para mantener la autenticidad del inmueble.

Un edificio histórico puede tener su calidad arquitectónica, pero si no se adapta a las necesidades contemporáneas (espacios flexibles, instalaciones modernas, conectividad tecnológica), corre el riesgo de quedarse vacío. Y un patrimonio sin uso está condenado a deteriorarse.

Su participación en proyectos Interreg-Mac y la internacionalización a la región macaronésica demuestran

una visión global. ¿Qué objetivos concretos persiguen con esta expansión y qué oportunidades únicas ven en el intercambio de conocimiento con países vecinos?

La colaboración con otras empresas y entidades de otras regiones ultraperiféricas permite conocer la forma de trabajar y de plantear soluciones ante problemas y retos muy similares a los de nuestro territorio. Por lo que, junto a nuestra experiencia y al resto de participantes en estos proyectos colaborativos, donde intervienen profesionales de diferentes sectores, permite, desde una visión global, alcanzar soluciones particulares y específicas para cada proyecto. Se establecen metodologías y procesos donde el resultado es enriquecedor para todos los intervinientes.

En un mundo cada vez más conectado ¿qué importancia le otorgan a las alianzas estratégicas y a la colaboración con otros profesionales o empresas del sector, tanto a nivel nacional como internacional?

Colaborar con otros profesionales de otros países resulta muy enriquecedor para ambas partes, debido a que siempre se produce esa transferencia de conocimiento que permite una mejora continua en nuestra forma de trabajar al trasladarla y adaptarla a nuestro estudio. Analizamos cómo abordan otros profesionales los proyectos, cómo los desarrollamos de forma

conjunta, tomando decisiones en el camino, logrando un trabajo de mayor calidad y eficiencia. De esta manera, compartir y conversar sobre los proyectos en colaboración, hacen del oficio un trabajo más agradable.

La arquitectura en Canarias tiene características muy particulares debido al clima y la cultura. ¿De qué manera su experiencia local los ha preparado para abordar proyectos en otros contextos geográficos y culturales?

A través de un método de trabajo especializado para los diferentes tipos de proyecto, podemos abordar diferentes encargos en otros entornos teniendo en cuenta los diferentes aspectos que debemos conocer y con los que debemos trabajar para poder realizar una labor acorde a las necesidades del cliente, no solo a nivel técnico, sino también administrativo y legislativo.

La arquitectura debe conocer, no solo las características del entorno para que el proyecto sea eficiente y sostenible, su evolución va más allá del campo tecnológico, debe ahondar en el campo cultural, social y como no, legislativo y empresarial, puesto que, para el desarrollo de la obra, es necesario tener consciencia de los medios y materiales del lugar con los que se cuentan para poder realizarla. Existe mucha diferencia el ejecutar una obra en Europa o África, por ejemplo.

Si ponemos el foco en el futuro, ¿qué objetivos se marcan?

Nosotros siempre buscamos la manera de mejorar nuestros procesos, por lo que fomentamos la formación interna para conocer nuevas herramientas que agilicen la forma de trabajar. También agilizar los plazos de redacción de los proyectos y ejecución de las obras estableciendo estrategias de colaboración con otros profesionales donde se reduzcan los tiempos en beneficio del cliente.

La inteligencia artificial ha llegado también al sector de la construcción, por lo que estamos investigando sobre el uso de las herramientas que existen actualmente en la red, y así incorporarlas al estudio. A través de estas aplicaciones podemos lograr una mejor presentación de los proyectos, con el objetivo de que el cliente tenga una visión más clara de su producto final.



ENTREVISTA

ÁLVARO DÍAZ
DIRECTOR DE
IMPORTACIONES
DE FERREMAX

Álvaro Díaz: "Ferremax crece en Canarias apostando por la cercanía, calidad y la sinergia entre tradición y digitalización"

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
El sector de la ferretería y la construcción en Canarias se ha visto influenciado por la digitalización, la fluctuación en la cadena de suministro y una creciente demanda de productos de calidad. En este contexto, Ferremax ha logrado un crecimiento constante. ¿Cuál considera que ha sido el factor más determinante para el éxito de Ferremax en un mercado tan competitivo, y cómo han evolucionado sus estrategias para mantener esa ventaja a lo largo de los años?

Nombrar un solo factor sería complicado. Diría que es una sinergia de varios elementos los que nos permiten seguir creciendo. El trabajo de distribución no solo se centra en la venta, sino que también existe un proceso previo que es fundamental. Como me enseñó mi padre, *"saber comprar es el primer paso para una buena venta"*. Este proceso implica una labor exhaustiva para seleccionar las marcas y productos adecuados, fabricar con altos estándares de calidad y, por supuesto, asegurar que el precio sea competitivo.

Sin embargo, si tuviera que destacar un factor determinante, incluso con los avances en digitalización, Ferremax sigue apostando por un modelo de negocio clásico basado en la cercanía, manteniendo una atención personalizada y un compromiso con el servicio que genera fidelidad entre los clientes del archipiélago.

Con un amplio stock, marcas líderes del sector y una gestión logística eficiente, por lo que nuestros clientes se benefician de un servicio rápido. Esta es una ventaja difícil de replicar para otros distribuidores de la península.

El relevo generacional ha sido un motor de cambio. ¿Cómo se ha gestionado la transición para combinar la experiencia y los valores de la empresa familiar con una visión más moderna y digital?

Una buena transición generacional no solo reemplaza personas y procesos, sino que combina lo mejor de cada etapa.



Alejandra Díaz (Responsable de e-commerce) junto a Álvaro.

Por un lado, la primera generación aporta experiencia, una red de contactos y un profundo conocimiento operativo del negocio tradicional. Por otro lado, la nueva generación impulsa la innovación, la digitalización, la expansión comercial y la adaptación a los nuevos hábitos de consumo.

En muchos aspectos, seguimos trabajando como se hacía en tiempos pasados. Pues a día de hoy, nos sigue gustando entregar catálogos físicos a nuestros clientes, presentar novedades en persona y realizar visitas con nuestra red de comerciales, entre otras cosas. Sin embargo, si el cliente lo prefiere, tiene toda esta información al alcance de un clic. Nos esforzamos por combinar lo mejor de la era analógica con lo mejor de la era digital.

La decisión de fabricar sus propias marcas como BlueLight y Bronco demuestra un enfoque estratégico. ¿Cómo influye el feedback de sus clientes en el diseño y desarrollo de estos productos, y qué papel juega la calidad en la construcción de la reputación de sus marcas?

La decisión de desarrollar nuestras propias marcas, como BlueLight y Bronco, representa un paso estratégico clave hacia la diferenciación. Esta apuesta no nace del azar, sino de un profundo conocimiento del mercado y una visión clara: ofrecer soluciones ajustadas a las necesidades reales del cliente insular.

Las sugerencias y demandas de nuestros clientes, junto a nuestra experiencia en la fabricación e importación, se ve reflejado en mejoras de diseño,

funcionalidad, durabilidad, etc. Así, cada producto no es solo una labor de importación, sino el resultado de un proceso colaborativo entre nuestro equipo, los clientes y el consumidor final.

En este proceso, la calidad juega un papel central. Al tratarse de marcas propias, la exigencia es máxima. Por ejemplo, destacaría nuestra línea de escaleras Bronco que va creciendo con novedades todos los años, y otras marcas líderes como son nuestras herramientas Truper o los adhesivos 3M.

Con la mejora de su página web, buscan ser más accesibles y reconocidos. ¿Qué funcionalidades específicas están implementando en la plataforma para fortalecer la relación con sus

clientes, más allá de la compra, y cómo planean integrar esta herramienta con la labor de su equipo comercial?

Somos conscientes de que la digitalización va más allá de la venta online. Por ello, hemos apostado por una evolución integral de nuestra plataforma web. El objetivo no es solo mejorar la experiencia de compra, sino también fortalecer el vínculo con nuestros clientes, ofreciendo un espacio digital útil, intuitivo y alineado con la atención personalizada que nos caracteriza.

Nuestra web, www.ferremax.es, podría considerarse nuestra "web 2.0". Hemos comprendido que el cliente no solo busca producto y precio. Existen otras funciones clave, como las fichas técnicas, tutoriales, imágenes, entre otras, que también juegan un papel fundamental en el proceso de venta y contribuyen a una mejor experiencia tanto en la elección del producto como en la formación para una posterior venta.

En este proceso de digitalización, me gustaría hacer una mención especial a mi hermana Alejandra, quien ha sido un pilar fundamental en todo este proceso.

Mirando al futuro, ¿qué nuevos nichos de productos o segmentos de clientes están explorando para diversificar su negocio y reducir la dependencia de un sector, como el de la construcción, que puede ser volátil?

Continuaremos visitando ferias internacionales para descubrir nuevas marcas y productos, ya que es fundamental estar al tanto de las últimas novedades del sector.

Además, sería beneficioso contar con más ferias locales que promuevan el comercio. En los últimos años, hemos tenido presencia en dos ferias relacionadas con la construcción y la reforma: 'Renueva Hogar' y 'Construye'. Estos eventos son clave, ya que actúan como escaparates y nos permiten acercarnos aún más a nuestros clientes.

La diversificación es posible, ya que existen otros sectores fuertes en Canarias, como el naval, materia de seguridad, que es necesario en casi todos los espacios laborales, así como otros sectores de servicios.



Tu mayorista ferretero

FerreMax

Distribuciones Almart SL.

www.ferremax.es

✉ info@ferremax.es

☎ 922 224400










Nico Ortega: “Las alianzas con inmobiliarias nos permiten generar valor desde el inicio del proceso de compraventa”

ENTREVISTA

NICO ORTEGA

DIRECTOR DE TANDEM
CONSTRUCCIONES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El sector de la construcción y las reformas en Canarias enfrenta un panorama complejo. ¿Cómo equilibra TANDEM la necesidad de mantener precios competitivos con la inversión en materiales de calidad y la remuneración justa de un equipo profesional? ¿Cuáles considera que son los principales retos a corto y medio plazo para la viabilidad de las empresas del sector?

Desde TANDEM entendemos que la calidad no es negociable, y por eso trabajamos constantemente en optimizar nuestros procesos y ajustar nuestras estructuras de costes sin comprometer la excelencia. Para mantener precios competitivos, apostamos por una planificación eficiente, una gestión rigurosa de proveedores y materiales, y una inversión constante en tecnología que nos permita ser más productivos.

El principal reto a corto plazo es, sin duda, la escasez de mano de obra cualificada. A medio plazo, creemos que la sostenibilidad económica de las empresas pasará por una mayor profesionalización del sector, la colaboración público-privada para facilitar el acceso a vivienda y la adaptación a normativas más exigentes en materia energética y medioambiental.

Más allá de las reformas de pisos y chalés, ¿están explorando la posibilidad de expandirse a otros nichos de mercado, como las reformas comerciales, el diseño de interiores o la rehabilitación de edificios históricos? ¿Qué oportunidades y desafíos identificarían en esta diversificación?

Sí, estamos diversificando nuestra actividad. Actualmente estamos trabajando en proyectos de rehabilitación de espacios co-

merciales y también en el ámbito del diseño de interiores, tanto para particulares como para negocios. La rehabilitación de edificios históricos nos interesa especialmente por el valor que tiene para el patrimonio y la identidad de nuestras islas.

La principal oportunidad está en ofrecer un servicio integral, donde el cliente no solo encuentra ejecución, sino también asesoría técnica y estética. El desafío, por supuesto, es formar equipos multidisciplinares capaces de atender estos nuevos nichos con la misma solvencia que nos ha caracterizado en reformas residenciales.

Respecto a la colaboración con inmobiliarias, ¿qué tipo de sinergias han encontrado más beneficiosas y cómo se diferencian de la competencia al ofrecer servicios de reforma a estos clientes?

Las alianzas con inmobiliarias nos permiten generar valor desde el inicio del proceso de compraventa. Aportamos nuestra experiencia para asesorar a los compradores sobre el potencial de mejora de las viviendas, e incluso presupuestar reformas antes de cerrar operaciones. Esto agiliza decisiones y fideliza al cliente final.

Nos diferenciamos en la transparencia, la rapidez en la elaboración de propuestas, y la capacidad de adaptación a los tiempos que manejan estas operaciones. Nuestro enfoque va más allá de ejecutar obras; buscamos facilitar soluciones a medida desde el primer contacto.

Con la escasez de profesionales cualificados, ¿qué medidas ha implementado TANDEM para garantizar la calidad del trabajo y la formación continua de su equipo actual?

Hemos reforzado nuestra apuesta por la formación interna continua, combinando la experiencia de los veteranos con el empuje de nuevos talentos. Además, colaboramos con centros de formación profesional y fomentamos prácticas que puedan derivar en contratación estable. La calidad del trabajo se mantiene gracias a una supervisión constante y al seguimiento cercano de cada obra, donde los valores de excelencia y compromiso están muy presentes.



Si ponemos el foco en este año 2025, ¿qué balance hace? ¿Está siendo un año positivo?

A pesar de los desafíos que seguimos enfrentando, el balance es positivo.

Hemos crecido en número de proyectos y en reconocimiento por parte de clientes y colaboradores. 2025 está siendo un año de consolidación para TANDEM, en

el que estamos viendo los frutos de decisiones estratégicas que tomamos en años anteriores.

Para concluir, me gustaría conocer: ¿por dónde pasa el futuro de TANDEM?

El futuro de TANDEM pasa por la especialización, la innovación y la sostenibilidad. Queremos posicionarnos como un referente en reformas del sector lujo...



ENTREVISTA

ALEJANDRO SUÁREZ
CEO DE PISOBARATO
INMOBILIARIA

Alejandro Suárez: “La rehabilitación será uno de los grandes pilares del mercado inmobiliario en Canarias”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El mercado inmobiliario de Canarias está en constante evolución, enfrentando una serie de desafíos y oportunidades únicas. Desde la creciente demanda de viviendas hasta la presión por una construcción más sostenible y la escasez de oferta, el sector se encuentra en un punto de inflexión. ¿Cómo perciben la evolución del mercado inmobiliario en Canarias en el último año? ¿Han observado cambios significativos en los patrones de demanda o en el perfil de los compradores?

En el último año hemos visto una evolución marcada por una demanda sostenida, especialmente en zonas bien comunicadas y con calidad de vida, como el norte de Tenerife. Sin embargo, también hemos notado una mayor exigencia por parte del comprador: busca no solo precio, sino también financiación accesible, eficiencia energética y seguridad jurídica. Además, hay un cambio en el perfil del comprador: cada vez más jóvenes acceden al mercado a través de hipotecas del 100%, algo en lo que desde PisoBarato trabajamos activamente. También ha aumentado el interés de inversores que buscan rentabilidad ante la escasa oferta de alquiler.

¿Consideran que el mercado de la vivienda de segunda mano y el de obra nueva están respondiendo de manera diferente a los desafíos económicos y sociales actuales?

Sí, son dos realidades distintas. La vivienda de segunda mano sigue siendo el motor principal del mercado por volumen, pero se enfrenta al reto de la rehabilitación y la adaptación a nuevas normativas. La obra nueva, aunque más limitada por la escasez de suelo y los costes de construcción, responde mejor a las demandas de eficiencia energética y diseño moderno. Sin embargo, su acceso está restringido a perfiles con mayor capacidad económica. En PisoBarato trabajamos con ambos segmentos, ayudando a nuestros clientes a identificar oportunidades según sus necesidades y posibilidades reales de financiación.

La escasez de vivienda asequible es un problema creciente en el archipiélago. ¿Qué papel cree que pueden jugar empresas como PisoBarato en la búsqueda de soluciones a esta problemática?

Nuestro papel es clave. Desde PisoBarato estamos comprometidos con facilitar el acceso a la vivienda, especialmente a quienes lo tienen más difícil. A través de alianzas con entidades financieras, conseguimos hipotecas con hasta el 100% de financiación, lo que permite a muchas familias acceder a una vivienda sin grandes ahorros iniciales. Además, apostamos por inmuebles con potencial de mejora, ayudando a nuestros clientes a rehabilitarlos y revalorizarlos. También estamos trabajando con promociones de protección oficial, que permiten ofrecer precios más accesibles en zonas con gran demanda.



De cara al futuro, ¿qué tendencias o factores considera que serán determinantes para la evolución del sector inmobiliario en Canarias en los próximos cinco años?

La digitalización del sector, el acceso a la financiación, la colaboración público-privada y la sostenibilidad marcarán el futuro. También será clave la planificación urbanística para facilitar el desarrollo de vivienda asequible. El reto es equilibrar el crecimiento con la protección del entorno y dar respuesta a la demanda real, no solo a la inversión especulativa. Desde PisoBarato apostamos por un modelo inmobiliario más transparente, profesional y orientado al cliente, donde se priorice el acompañamiento durante todo el proceso.

La sostenibilidad no es solo una tendencia, sino una necesidad. ¿Cómo imagina que el sector de la construcción en Canarias se transformará para ser más responsable y resiliente frente al cambio climático y la limitación de recursos?

La sostenibilidad ya no es una opción, es una obligación. En Canarias, donde los recursos son limitados y el entorno natural es parte de nuestra identidad, el futuro pasa por construcciones más eficientes, con materiales de bajo impacto, energías renovables y reutilización de recursos. Veremos también un auge en la certificación

energética y en la demanda de viviendas con menor huella ecológica. Nosotros, como intermediarios, tenemos la responsabilidad de sensibilizar tanto a compradores como a promotores sobre la importancia de este cambio.

¿Qué papel jugará la rehabilitación y la renovación de viviendas existentes en el futuro del mercado, frente a la construcción de obra nueva?

La rehabilitación será uno de los grandes pilares del mercado inmobiliario en Canarias. Hay un parque inmobiliario amplio que necesita ser actualizado y adaptado a las nuevas necesidades habitacionales. La falta de suelo urbanizable y los altos costes de construcción hacen que rehabilitar sea una alternativa más realista y sostenible. Además, existen ayudas y subvenciones que pueden hacer más accesible este proceso. En PisoBarato promovemos activamente este tipo de operaciones, asesorando a nuestros clientes sobre el potencial que tiene una buena reforma.

“Desde PisoBarato estamos comprometidos con facilitar el acceso a la vivienda”



ENTREVISTA

FRANCISCO MARTÍN
PROPIETARIO DE
FERRETERÍA
SANTA CRUZ

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Fran, en nuestra última entrevista mencionaste que, a diferencia de la construcción nueva, Ferretería Santa Cruz se especializa en la pequeña reforma y el mantenimiento del hogar. ¿Qué oportunidades presenta este nicho de mercado y por qué han apostado por él?

Puesto que estamos ubicados en plena ciudad y casi toda la zona es de edificación antigua, siempre tienen necesidad de pequeñas reformas e incluso reformas integrales.

Formar parte del grupo de compras Cadena88 les permite tener acceso a una gran variedad de productos de alta calidad. ¿Cómo logran equilibrar esta oferta estandarizada con la necesidad de tener en stock productos específicos o de nicho que los profesionales locales puedan requerir?

Cadena 88 nos aporta una gran parte de nuestro catálogo, principalmente herramientas y hogar y con un buen servicio de stock. Contamos también con diferentes proveedores con los que trabajamos para buscarles a nuestros clientes todo el material específico necesario.

Francisco Martín: “La mejor forma de fidelizar al cliente es dándole siempre el mejor trato”



Doce años después de un comienzo complicado, Ferretería Santa Cruz ha consolidado su posición. ¿Cuál ha sido la estrategia clave que les ha permitido no solo sobrevivir, sino también crecer en un mercado tan tradicional?

Siempre nuestro fuerte ha sido el servicio. Tenemos unos grandísimos profesionales en plantilla que conocen los productos y asesoran al cliente de la mejor forma.

La gran mayoría de sus ventas se realizan en la tienda física, donde el cliente busca opinión. ¿Cómo describen la filosofía de atención al cliente de Ferretería Santa Cruz y qué estrategias implementan para convertir a un cliente puntual en un cliente habitual?

Considero que la mejor forma de fidelizar al cliente es dándole siempre el mejor trato, al igual que tener un amplio stock de artículos, como también conseguir en la mayor brevedad lo que no tengamos y así se sientan seguros de que nosotros les facilitaremos lo que necesiten.

Acudir a las ferias para estar al tanto de las novedades del sector es crucial y me consta que ustedes lo hacen. En este sentido, ¿alguna tendencia o innovación reciente en herramientas o materiales ha captado especialmente tu atención y consideras que podría tener un gran impacto en el mercado local?

Si que son muy importantes las ferias y estar siempre atentos a las nuevas tendencias. Internet también es una gran ventana por la cual se visualizan muchas novedades para dar soluciones, no herramientas, pero sí accesorios que ayudan en el día a día al profesional.

El objetivo a largo plazo es seguir creciendo, incluso con la posibilidad de abrir una nueva tienda. ¿Será una realidad a corto-medio plazo esta nueva tienda? De ser así, ¿dónde les gustaría ubicarla y por qué?

La ilusión de montar una nueva ferretería está clara, pero aún no hay un plazo de tiempo. La ubicación dependerá del momento en que se monte, que haremos un estudio de mercado y competencia.



Juan Cruz: “Buscamos la integración, innovación, la sostenibilidad de nuestro entorno”



ENTREVISTA

JUAN CRUZ

CEO DE GESPROPLAN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Gesproplan se define como una empresa que ofrece un servicio integral desde los inicios de cada proyecto. ¿Qué ventajas ofrece este enfoque a

clientes como promotores particulares, hoteles o administraciones públicas, en comparación con una gestión por fases o con múltiples contratistas?

Todo proyecto debe tener su estudio, hay obras que por su magnitud debemos trabajarlas por fases o con múltiples contratistas, ya que depende de los tiempos de entrega y la capacidad de la empresa para gestionar el proyecto, pero por lo regular siempre se cuenta con otros profesionales.

Nosotros, cuando nos referimos a un servicio integral, nos referimos a la gestión del

proyecto, a la planificando desde el principio de todas fases y por supuesto contamos con otras empresas de confianza para llevar a cabo ese proyecto. De ahí nuestro nombre GESTION-PROYECTOS-PLANIFICACION.

¿Cuáles son los elementos clave que diferencian a Gesproplan dentro del sector de la construcción en Canarias?

Queremos tener una filosofía, que combine innovación, conocimiento del entorno, y un compromiso integral con el cliente, llevamos más de 18 años trabajando en las

islas, conociendo su normativa autonómica y local, queremos diferenciarnos y crecer en la gestión de proyectos, en su planificación, tramitación administrativa y en su ejecución, manteniendo siempre nuestro enfoque de compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia energética, negociando con transparencia y seguridad para el cliente.

Teniendo en cuenta la importancia del turismo en Tenerife, ¿cómo ha sido la experiencia de trabajar en proyectos hoteleros y qué retos específicos presenta este tipo de construcciones?

El turismo es muy importante para las islas y el sector hotelero lo sabe, por eso, en los últimos años se han llevado muchas reformas unas con fondos propios y otros con fondos europeos, es fundamental las mejoras en estas instalaciones.

La movilidad, el ahorro energético y conservar unos espacios en condiciones hace que este tipo de reformas sean todo un reto cumpliendo siempre con las fechas de entrega.

En los últimos años, el incremento en el precio de los materiales de construcción ha supuesto un reto importante para el sector. ¿Cómo ha afrontado Gesproplan esta situación en sus proyectos, y qué estrategias han implementado para mantener la calidad y los plazos sin trasladar todo el impacto al cliente final?

Es difícil, el incremento en el precio de los materiales de la construcción y los costos directos e indirectos a la hora de contratar mano de obra y la falta de profesionales hacen que nuestros compromisos sean menores al igual que nuestros beneficios industriales.

Desde la experiencia de Gesproplan a lo largo de los últimos años, ¿han notado una disminución o transformación en el volumen de proyectos de construcción en comparación con épocas anteriores? ¿Cómo ha cambiado la demanda, tanto en el sector público como en el privado, respecto a los años de mayor actividad?

Hemos visto un sube y baja en los últimos años, atravesando crisis económicas, y las empresas que ha sobrevivido ha tenido muchas pérdidas, y ha habido mucho sacrificio.

Desde nuestra experiencia, no es tanto el volumen si no los ingresos y los gastos, quizás en años anteriores teníamos más beneficios, la demanda es igual, con la diferencia en que hay menos ingresos y más gastos y a eso se le añade una mano de obra sin relevo generacional.

Para finalizar, con un mercado en constante evolución, ¿cuáles consideran que son los principales desafíos y oportunidades para una empresa como la suya? ¿Cómo planean seguir innovando y manteniéndose a la vanguardia de un sector que está integrando cada vez más la sostenibilidad y la tecnología?

Creo que tenemos que seguir con nuestra filosofía de compromiso de acuerdo con lo que tenemos, buscando la integración, innovación, la sostenibilidad de nuestro entorno y buscando puentes de colaboración con las grandes empresas del sector para que sean ellas quienes nos brinden esas oportunidades de integración para crecer y, sobre todo, para generar empleo y mejorar el bienestar de todos los habitantes de las islas.

Buscamos

Niños

Directores

2025-2026



Inscríbete





Ana Sánchez: “Creemos que la combinación de talento humano y tecnología será la clave de nuestro éxito”

ENTREVISTA

ANA SÁNCHEZ

DIRECTORA DE VENTAS
Y RESPONSABLE DEL
DEPARTAMENTO JURÍDICO Y
COMERCIAL DE
ERA GRUPO ATUAIRE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo describirían el desempeño del grupo en el último año, considerando las dinámicas del mercado inmobiliario en Canarias, como la escasez de oferta y la estabilidad de precios?

El último año ha sido un periodo de fuerte exigencia y, a la vez, de consolidación para ERA Grupo Atuaire. El mercado en Canarias continúa caracterizándose por una escasez notable de oferta, especialmente en las zonas más demandadas. No obstante, gracias a nuestra estrategia basada en la colaboración, la transparencia y una gestión integral, hemos logrado cerrar operaciones con éxito, manteniendo una elevada satisfacción tanto de vendedores como de compradores. El mercado inmobiliario en Canarias no se puede considerar estable. La combinación de alta demanda, escasa oferta (pública y privada), presión turística, encarecimiento sostenido y pérdida de accesibilidad —especialmente para jóvenes y hogares de ingresos medios o bajos— compone un panorama claramente tenso y desequilibrado.

Incidiendo en la escasez de viviendas en el archipiélago. ¿Consideran que esta situación es una tendencia a largo plazo? ¿Qué estrategias están desarrollando para ayudar a sus clientes a navegar en este contexto?

Pensamos que la escasez de vivienda es una tendencia que continuará a medio y largo plazo en Canarias, principalmente debido a la limitación del territorio, la presión turística y las restricciones urbanísticas existentes. Para ayudar a nuestros clientes, hemos fortalecido nuestras alianzas con otras agencias y promotores, y apostamos por la captación activa. Además, acompañamos a los compradores durante todo el proceso, facilitando información clara sobre el estado del mercado y ayudándoles a tomar decisiones ágiles y seguras. Nuestra labor también incluye asesorar sobre oportunidades en zonas emergentes y proyectos de rehabilitación.

¿Observan diferencias significativas en las dinámicas del mercado inmobiliario entre las diferentes islas del archipiélago?

Sin duda, existen diferencias marcadas entre islas. Mientras que Tenerife y Gran Canaria presentan una demanda muy alta y una oferta limitada, otras islas como La Palma, Lanzarote o Fuerteventura tienen particularidades distintas, tanto en volumen de operaciones como en el perfil del cliente. Adaptamos nuestra estrategia de captación y asesoramiento a la idiosincrasia de cada isla, siempre desde una perspectiva local y cercana.

Hablan de su compromiso con la tecnología. Más allá de las alianzas, ¿están explorando el uso de inteligencia artificial o análisis de datos para predecir tendencias del mercado o optimizar la gestión de propiedades?

La innovación tecnológica es una pieza clave en ERA Grupo Atuaire. Estamos invirtiendo en sistemas de análisis de datos para anticipar tendencias de mercado y mejorar la gestión de activos. De hecho, trabajamos con herramientas basadas en inteligencia artificial que nos permiten cruzar grandes volúmenes de información y ofrecer valor añadido, anticipándonos en la detección de oportunidades de compra o inversión. Esto se traduce en una mejor toma de decisiones para nuestros clientes.

La sostenibilidad y la eficiencia energética son temas cada vez más relevantes. ¿Qué papel juegan estos criterios en las operaciones del grupo y en el asesoramiento que ofrecen a sus clientes?

La sostenibilidad ya es un factor clave para nosotros y forma parte de cada recomendación que damos. Asesoramos activamente

a nuestros clientes sobre cómo mejorar la eficiencia energética de sus propiedades y orientamos la búsqueda de viviendas hacia activos que cumplan con los nuevos estándares de sostenibilidad. Creemos que el futuro del sector pasa por aquí y acompañamos a propietarios y compradores en la adaptación a estas nuevas exigencias, apostando por la rehabilitación energética y el uso de materiales sostenibles.

A la luz de los cambios en el mercado y las normativas, ¿cuál es su proyección a largo plazo para el sector inmobiliario en Canarias? ¿Dónde ven las mayores oportunidades de crecimiento en los próximos 5 años?

La profesionalización del sector, la digitalización y la sostenibilidad serán los grandes motores en los próximos años. Vemos oportunidades claras en el desarrollo de vivienda nueva sostenible, la rehabilitación del parque actual y la oferta dirigida a inversores promovidos por incentivos que desplace parte del negocio desde el alquiler vacacional irregular hacia el alquiler residencial asequible. Asimismo, el alquiler vacacional regulado y el residencial representan ámbitos de crecimiento, siempre que se adapten a los cambios normativos.

“Para ayudar a nuestros clientes, hemos fortalecido nuestras alianzas con otras agencias y promotores, y apostamos por la captación activa”

También el perfil del comprador está evolucionando. ¿Qué cambios han notado en las preferencias y expectativas de los clientes en Canarias, y cómo se están adaptando para satisfacerlas?

El comprador actual es más exigente e informado. Busca viviendas listas para entrar a vivir, eficientes energéticamente y con espacios exteriores o zonas de teletrabajo. En ERA Grupo Atuaire, nos anticipamos ofreciendo servicios de home staging, asesoramiento en reformas y un acompañamiento integral. Además, hemos incorporado canales digitales y atención multilingüe para atender a una clientela cada vez más internacional y diversa.

Mirando al futuro, ¿cuál consideran que es la oportunidad más emocionante para ERA Grupo Atuaire? ¿Qué les diferencia de la competencia y les posiciona para el éxito continuo?

La mayor oportunidad reside en continuar apostando por la colaboración, la tecnología y el compromiso con la calidad. Nuestro enfoque personalizado, la transparencia total durante todo el proceso y la capacidad de adaptación rápida nos diferencian en el mercado canario. Creemos que la combinación de talento humano y tecnología, junto con un profundo conocimiento local y ético, será la clave de nuestro éxito sostenible en los años venideros.





Antonio González: “Aedas Homes apuesta por la innovación, sostenibilidad y talento local para liderar el futuro del sector inmobiliario en Canarias”

ENTREVISTA

ANTONIO GONZÁLEZ
DELEGADO DE AEDAS HOMES
EN CANARIAS

CM.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
on una amplia experiencia en el sector inmobiliario, Antonio González lidera la implantación y desarrollo de Aedas Homes en el archipiélago. Su visión combina el crecimiento empresarial con el compromiso de ofrecer viviendas de calidad, sostenibles y adaptadas a las necesidades actuales del mercado canario.

¿Cómo describiría la estrategia y los objetivos de Aedas Homes en Canarias para los próximos años?

El mercado canario es potente y aún presenta una fuerte capacidad de crecimiento.

Por un lado, existe una elevada demanda de segunda residencia, principalmente por parte de clientes extranjeros. Por otro, también hay una fuerte demanda de primera residencia. La oferta de segunda residencia se concentra en el sur de Tenerife, en menor medida en el sur de Gran Canaria, y de forma más limitada en determinadas zonas de Lanzarote y Fuerteventura.

En cuanto a la primera residencia, se detecta una escasez de oferta muy significativa exceptuando a Las Palmas de Gran Canaria.

De esta manera existe una importante demanda de vivienda de lujo, aunque destaca especialmente la demanda en el segmento medio. En Aedas Homes contamos actualmente con siete proyectos en Canarias, de los cuales cinco corresponden a productos de lujo y dos están orientados al segmento medio, con precios comprendidos entre los 300.000 y 450.000 euros.

La estrategia de Aedas Homes pasa, por tanto, por consolidarnos como líderes en el segmento de segunda residencia en Canarias, enfocados en las gamas media y alta, y por impulsar nuestro crecimiento en el ámbito de la primera residencia, especialmente en el segmento medio-alto.

El mercado inmobiliario en las islas tiene particularidades propias. ¿Qué factores diferencian a Canarias de otras regiones en las que opera la compañía?

Las diferencias del mercado canario están muy relacionadas con las características de la región, como su condición de destino turístico, la insularidad y el territorio limitado. Todo ello influye en una fuerte demanda extranjera de residencia, en que la vivienda vacacional es una alternativa atractiva y rentable, frente a los riesgos del alquiler de larga estancia, y en el incremento descontrolado de los costes de construcción.



En paralelo, otros factores agravan la situación, como una lentitud gravísima en la gestión de licencias llegando algunos ayuntamientos a tardar tres o cuatro años en conceder una. La escasez de suelo finalista, derivada de la compleja gestión urbanística en Canarias que impide desarrollar nuevas bolsas de suelo en plazos razonables. Además, gran parte de los municipios mantienen planes generales de más de 30 o 40 años de antigüedad, por lo que las soluciones habitacionales actuales están dimensionadas para una realidad de hace cuatro décadas.

La sostenibilidad es un pilar en la construcción moderna. ¿Qué medidas concretas está implementando Aedas Homes para garantizar un desarrollo responsable en el archipiélago?

El compromiso de Aedas Homes con la sostenibilidad y la eficiencia energética es un beneficio para nuestros clientes y para el conjunto de la sociedad, ya que está implementando la industrialización en sus proyectos.

En Meloneras, sur de Gran Canaria, estamos desarrollando un proyecto de 96 viviendas unifamiliares de alta calidad con estruc-

tura de madera, el material más sostenible y respetuoso con el medio ambiente que existe. El objetivo en cada proyecto es que como mínimo haya 15 materiales que cuenten con etiquetado ecológico, entre ellos, aislamientos, pavimentos o tabiques. De esta manera, tendrán un bajo impacto ambiental y colaborarán con el medioambiente.

Así, las pinturas contarán con un certificado que contempla los más altos estándares de calidad y cumple con criterios ambientales concretos y extremadamente exigentes. También promovemos en nuestros proyectos el uso de elementos prefabricados, como pérgolas o piscinas privadas, lo que permite reducir el impacto ambiental al hacer un uso más eficiente de los materiales y disminuir la generación de residuos. Por otro lado, apostamos por la aerotermia, un sistema basado en la extracción de aire del ambiente mediante una bomba de calor que proporciona agua caliente sanitaria (ACS) a la vivienda, permitiendo ahorros de aproximadamente un 40 % en el gasto energético y reducciones en las emisiones directas de CO₂.



¿Cómo están afrontando el reto de ofrecer viviendas de calidad manteniendo precios competitivos en un mercado tan dinámico como el canario?

Podemos actuar siendo eficientes en la optimización del proyecto, eligiendo soluciones constructivas y materiales adecuados, y colaborando con los mejores equipos para reducir plazos. Sin embargo, el contexto actual es complejo, pues el encarecimiento del suelo y la construcción, debido a la escasez de terreno disponible, impacta directamente en el precio de la vivienda.

En mi opinión, el objetivo debe ser influir positivamente en el medio plazo y así existe consenso en que la industrialización es la solución del futuro para la vivienda, aunque para pioneros como Aedas Homes, no es aún la opción más sencilla ni la más económica, ya que requiere transformar procesos y formar equipos.

Apostamos por ella porque creemos que es la única vía para integrar estas soluciones en la industria inmobiliaria y consolidarlas en la cadena de valor. Solo así, en un futuro cercano, se verán sus beneficios en la reducción de costes de las viviendas y en la mejora de las condiciones laborales en obra.

La digitalización ha transformado muchos procesos del sector. ¿De qué manera Aedas Homes integra la tecnología en el diseño, comercialización y atención al cliente?

En Aedas Homes integramos la tecnología en toda la cadena de valor de la promoción inmobiliaria. Hemos desarrollado una plataforma digital que permite a todos los agentes implicados, desde el proyecto hasta la posventa acceder a la documentación y trabajar de forma coordinada. Esto mejora la eficiencia en el desarrollo de los proyectos, facilita la supervisión de obra, agiliza los procesos con clientes y permite a los nuevos propietarios gestionar fácilmente las pequeñas reparaciones y hacer seguimiento del estado de su expediente.

¿Qué papel juega la colaboración con proveedores y empresas locales en sus proyectos en Canarias?

Nuestro negocio es muy local, lo que significa que el éxito de nuestros proyectos está vinculado al conocimiento local, ya sea desde la normativa y las particularidades del terreno, hasta soluciones constructivas propias de Canarias o el uso de materiales como el bloque de hormigón.

Por ello, las empresas locales son un pilar fundamental en nuestras promociones: estudios de arquitectura e ingenierías para la redacción de los proyectos, subcontratas e industriales para la ejecución de las obras, agencias comerciales para la venta de viviendas y agencias de medios y marketing que nos ayudan a posicionar mejor nuestro producto y mensaje.

Desde su perspectiva, ¿cuáles son las tendencias que marcarán el futuro del sector inmobiliario en las islas?

A medio plazo, el sector avanzará en dos grandes líneas: la implantación de la inteligencia artificial, aplicada desde el estudio inicial del producto hasta la posventa, incluyendo herramientas virtuales que faciliten la compra a distancia.

Y la industrialización progresiva de la construcción, especialmente necesaria en un entorno insular como Canarias, con escasez de mano de obra, dependencia de materiales importados y limitaciones para alojar personal externo.



Ignacio Ferraro: “FCC siempre ha tenido como prioridad mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y contribuir al progreso sostenible de la sociedad”

ENTREVISTA

IGNACIO FERRARO

GERENTE DE LA OBRA
DEL ANILLO INSULAR DE
TENERIFE.
ENTREVISTA DE FCC

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo ve FCC su posición y crecimiento en el panorama global de infraestructuras y servicios en los próximos 5-10 años, especialmente considerando las tendencias de sostenibilidad y digitalización?

FCC, en sus 125 años de historia, siempre ha sido una compañía que tiene como prioridad mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y contribuir al progreso sostenible de la sociedad, y para lograrlo, en las distintas áreas de negocio del Grupo FCC han definido una serie de retos, adaptados a las características de cada actividad, como pueden ser el empleo de materiales resilientes, reducir la dependencia de combustibles fósiles, fomentar el uso de electricidad de fuentes renovables y medidas de tratamiento y reutilización del agua.

En cuanto a la transformación digital los retos de la compañía estén dirigidos a implementar soluciones para mejorar la eficiencia de las operaciones desarrollando tecnologías para la mejora de los procesos y optimizar el seguimiento de obras, a través de plataformas móviles que permitan visualizar los ciclos de vida de las obras y promover la colaboración con los clientes.

Uno de los pilares de esta transformación es la adopción de herramientas tecnológicas avanzadas, como Power BI (Business Intelligence), que permiten convertir datos operativos en conocimiento estratégico. Esta plataforma, junto con la integración de Microsoft 365, permite automatizar informes, supervisar rendimientos, controlar costes y promover una toma de decisiones basada en datos. Esta estrategia no solo mejora nuestra competitividad internacional, sino que también posiciona a FCC como un socio clave en proyectos que priorizan la sostenibilidad y la digitalización.

Iniciando en la digitalización, ¿cómo están utilizando el big data, la inteligencia artificial, el machine learning o cualquier otra tecnología emergente para mejorar la eficiencia operativa, la toma de decisiones estratégicas y la gestión de proyectos en sus diferentes divisiones, con ejemplos concretos aplicados a vuestra línea de construcción?

En nuestro caso concreto del proyecto “Anillo Insular de Tenerife” se han desarrollado proyectos de innovación en consorcio con empresas tecnológicas para analizar datos en tiempo real para identificar riesgos potenciales y predecir accidentes en los vehículos pesados que circulan por el túnel de Erjos, uno de los más largos de las islas Canarias, mejorando la seguridad en la obra ante un potencial riesgo de atropello o colisión. Generando modelos equivalentes basados en machine learning que permitan imitar comportamientos y reproducir escenarios para anticiparse a posibles peligros o riesgos.

El reto tecnológico es predecir y alertar de escenas peligrosas o incumplimientos de las normas de seguridad mediante técnicas de Inteligencia Artificial para la comprensión de escenas mediante el reconocimiento de imágenes y vídeos, y poder disponer de un sistema de alarmas que informe de posibles infracciones o riesgos. También se ha trabajado en predecir y alertar de los riesgos asociados a partículas nocivas en suspensión en el ambiente que puedan ser inhaladas por los operarios de la obra y que supongan un peligro inherente para la seguridad y salud de los operarios.

También en el túnel de Erjos incluye la utilización de Power BI como centro neurálgico de análisis de datos, SharePoint como repositorio colaborativo, Power Apps como solución móvil para captura de información en campo y Power Automate para la automatización de tareas repetitivas. Estos recursos permiten centralizar la información de múltiples departamentos, facilitando la lectura cruzada de datos geotécnicos, económicos, medioambientales y de seguridad en tiempo real. Gracias a Power BI, se han desarrollado cuadros de mando interactivos que visualizan modelos 3D, evolución del túnel, roturas de compresión y



trazabilidad del hormigón, proporcionando una capacidad predictiva que, si bien aún no se basa plenamente en machine learning, sienta las bases para su futura integración.

En un mercado laboral competitivo y en constante evolución tecnológica, ¿cuáles son las estrategias clave de FCC para atraer, desarrollar y retener el talento, especialmente en áreas con alta demanda?

FCC es una empresa de construcción internacional de referencia. La diversidad y la internacionalización son puntos clave para contribuir a una relación sólida entre empresa y empleado, donde se valora la generación de compromiso, la adaptación al cambio y la motivación. Además, es una compañía que favorece la movilidad interna ofreciendo oportunidades de desarrollo a los empleados.

La compañía entiende que atraer talento especializado, especialmente en áreas como la ingeniería digital, análisis de datos o gestión medioambiental, requiere más que una oferta económica competitiva: exige ofrecer un entorno tecnológico atractivo y colaborativo.

El Anillo Insular de Tenerife se alza como un proyecto emblemático y de gran impacto para la isla. ¿Cuál es el estado actual de las obras, particularmente en los tramos y estructuras más complejas como el Túnel de Erjos, y cuál es el cronograma previsto para su finalización?

En el túnel de Erjos los trabajos de excavación y sostenimiento, finalizaron por completo en sus dos tubos a finales del verano pasado y en estos momentos nos encontramos con los trabajos de revestimiento de este, para poder comenzar lo antes posibles con las instalaciones y equipamiento necesarios para dotar a este túnel de las más modernas medidas de seguridad. No olvidemos que este túnel será el túnel doble de carreteras de mayor longitud hasta la fecha construido en España. Esperamos su puesta en servicio para el año 2027 como está previsto actualmente.

¿Cuáles han sido los mayores desafíos técnicos y logísticos durante su ejecución, y cómo los han abordado exitosamente, aplicando quizás soluciones innovadoras de construcción o ingeniería?

El Túnel de Erjos es uno de los proyectos más complejos y representativos del Anillo Insular de Tenerife, tanto por su magnitud como por su ejecución en un entorno de alta sensibilidad ambiental.

La excavación del túnel de Erjos en un material tan heterogéneo como es el material volcánico del macizo de Teno ha obligado a una constante adaptación del proceso constructivo en función del material encontrado sin poder estandarizar el proceso de ejecución.

La propia insularidad supone un reto logístico en cuanto al suministro de los elementos necesarios para el sostenimiento del túnel,

como han sido las cerchas y los buzones, que han tenido que ser traídas desde fuera de la isla, debiendo tener siempre un volumen de estocaje por encima de lo habitual.

Los volúmenes diarios de consumo de cemento y explosivos para la excavación de túnel también suponen un desafío logístico de transporte dentro de una isla con un volumen de tráfico ya muy saturado.

Todo ha requerido una planificación muy estudiada para asegurar la continuidad de los trabajos en el túnel de Erjos. Para la ejecución del túnel de Erjos se ha contado con maquinaria de última generación aportada por las empresas que componen la unión temporal de empresas.

Además, se han aplicado soluciones de ingeniería avanzadas como el modelado BIM para el diseño de elementos estructurales clave. Un caso notable ha sido la fabricación de cerchas de sostenimiento específicas para el apartadero del túnel, diseñadas teniendo en cuenta el buzonomiento de la bóveda. Este detalle geométrico requería una adaptación milimétrica que se logró gracias a la precisión del modelado BIM. Las cerchas fueron desarrolladas digitalmente, adaptadas a la inclinación real de la bóveda y posteriormente fabricadas para su instalación directa en obra, reduciendo así márgenes de error y optimizando tiempos de montaje.

¿Con qué otros proyectos de construcción, ya sean de obra civil, edificación o infraestructuras urbanas, están colaborando activamente con las administraciones locales (ayuntamientos y cabildos) en las Islas Canarias actualmente?

Actualmente en Canarias estamos presentes en la isla de Gran Canaria en la reforma Hospital Materno infantil de Las Palmas y en la isla de Tenerife además también estamos ejecutando las obras del sistema de Saneamiento de Arona Este asociadas a la EDAR Montaña Reveron en el término municipal de San Miguel de Abona.

¿Podrían destacar alguno de ellos que sea particularmente relevante por su complejidad, impacto social o aplicación de nuevas técnicas constructivas?

El proyecto de ampliación y reforma del hospital dada la complejidad de la obra que ha de ejecutarse con el hospital funcionando sin posibilidad de parar su actividad, ha sido dividido en 3 fases y una cuarta de urbanización a ejecutar durante la ejecución de aquellas. Toda la ejecución, las 4 fases totales, se licitó en un único lote adjudicando así un único contrato de obras.

La nueva torre de Pediatría se conectará a los dos edificios hospitalarios ya en funcionamiento, lo que ha supuesto redactar un exhaustivo proyecto para garantizar la correcta conexión física y técnica de las instalaciones, planta a planta.



Boris K: “Nuestro valor diferencial está en la personalización y cercanía”



Sí, cada vez más promotoras e inmobiliarias incorporan la seguridad y la domótica desde el inicio de sus proyectos. Es un valor añadido que los clientes demandan, y que convierte la vivienda en un espacio más seguro y eficiente. De igual forma, particulares que adquieren una nueva vivienda buscan integrar estos sistemas desde el primer momento, entendiendo que son una inversión en tranquilidad y ahorro a largo plazo.

“Nuestra visión es que la vivienda del futuro en Canarias será un espacio inteligente, seguro y energéticamente eficiente”

ENTREVISTA

BORIS K
CEO DE CANARIASCCI

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

En un mercado donde la seguridad es una prioridad, ¿cómo se han adaptado sus sistemas de alarmas y control de acceso para responder a las nuevas amenazas y a las necesidades de los hogares en la actualidad?

En CanariasCCI entendemos que las amenazas evolucionan constantemente, y por eso nuestros sistemas se adaptan a un entorno cada vez más digital y dinámico. Ofrecemos soluciones de alarmas inteligentes con comunicación en tiempo real, control remoto desde el móvil y una integración total con sistemas

de videovigilancia y control de acceso. Todo ello con la capacidad de funcionar incluso sin internet, garantizando la seguridad continua en cualquier situación.

Con una oferta tan variada en alarmas, control de acceso y domótica, ¿cuál considera que es el valor diferencial de CanariasCCI que les hace únicos en el mercado?

Nuestro valor diferencial está en la personalización y cercanía. No vendemos sistemas estándar, sino soluciones a medida que se ajustan a cada vivienda o negocio en Canarias. Además, brindamos soporte técnico local, algo muy valorado por nuestros clientes, y trabajamos únicamente con tecnología contrastada que prioriza la fiabilidad y la facilidad de uso.

La domótica ha evolucionado de un lujo a una funcionalidad demandada. ¿Qué sistemas de automatización ofrecen que, más allá de la comodidad,

realmente mejoren la calidad de vida y la eficiencia energética de una vivienda?

Ofrecemos sistemas que van más allá del confort, ayudando a optimizar consumos energéticos mediante la gestión de iluminación, climatización y persianas automáticas. La integración de la domótica con la seguridad permite, por ejemplo, simular presencia cuando la vivienda está vacía o gestionar el acceso de forma remota. Esto no solo aporta tranquilidad, sino también un ahorro energético real y una mejora en la sostenibilidad del hogar.

¿En qué áreas de innovación están trabajando actualmente en términos de seguridad? Dada la gran cantidad de avances que hay en la tecnología.

Estamos trabajando en soluciones basadas en inteligencia artificial para la videovigilancia, capaces de diferenciar movimientos sospechosos de actividades habituales y reducir falsas alarmas. También avanzamos en el campo de los sistemas sin cables, que simplifican la instalación en viviendas ya construidas, y en integraciones con cerraduras inteligentes invisibles que refuerzan la protección sin alterar la estética de la vivienda.

¿Han notado un aumento en la demanda de promotoras, inmobiliarias y particulares que buscan integrar sus soluciones en sus proyectos de obra nueva o sus viviendas?

El alquiler de viviendas secundarias se ha vuelto muy popular. ¿Cómo pueden los sistemas de alarmas y videovigilancia de CanariasCCI brindar tranquilidad a los propietarios que residen lejos de su propiedad de alquiler?

Nuestros sistemas permiten a los propietarios controlar en tiempo real lo que ocurre en su vivienda desde cualquier lugar. Pueden verificar accesos, recibir alertas inmediatas en caso de intrusión y gestionar a distancia la entrada de inquilinos o personal de mantenimiento. Esto les ofrece la tranquilidad de saber que, aunque estén lejos, su propiedad está protegida y bajo control en todo momento.

Mirando hacia el futuro, ¿cuál es su visión a largo plazo para la vivienda en Canarias en cuanto a tecnología y seguridad? ¿Qué nuevos productos o innovaciones están explorando para seguir a la vanguardia del mercado?

Nuestra visión es que la vivienda del futuro en Canarias será un espacio inteligente, seguro y energéticamente eficiente, donde la tecnología se integre de manera natural y sencilla en el día a día. Estamos explorando innovaciones en inteligencia artificial aplicada a la seguridad, sistemas de gestión energética aún más avanzados y soluciones de acceso biométrico. Todo ello con el objetivo de que nuestros clientes disfruten de un hogar que combine comodidad, sostenibilidad y máxima protección.





ENTREVISTA

ALEXANDER WITTE
DIRECTOR DE IMPERIAL
INMOBILIARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Inmobiliarias Imperial cuenta con más de dos décadas de experiencia. ¿Cómo ha evolucionado la demanda de vivienda en el norte de Tenerife desde 1999 hasta hoy, y cómo se ha adaptado la empresa a esos cambios?

Desde 1999, evidentemente, ha pasado mucho, hemos vivido muchos auges, bonanzas y depresiones, creo que son tres depresiones y de tres a cuatro bonanzas en un intervalo de seis a siete años.

Y es que, el mercado de los canarios depende mucho, como por ejemplo del dinero del banco, si son mucho los intereses y la disposición de las financieras en los compradores, puede ser que suban los intereses y los bancos están muy dispuestos a dar dinero, y puede que sea todo lo contrario.

Parece que con la crisis de 2007-2008, los bancos cambiaron sus parámetros para dar financiación a los canarios, han cortado competencias en las islas, que antes sí se podía negociar una hipoteca aquí en la isla, en las propias sucursales, y ahora van todas las peticiones a la península para investigar riesgos y posibilidades.

Esto ha dificultado mucho al canario para conseguir una financiación y, por otra parte, el desequilibrio entre sueldos, precios de casas y precios de hipoteca.



Alexander Witte: “Inmobiliarias Imperial: Expertos en adaptarse a un mercado inmobiliario cambiante en el Norte de Tenerife”

Ofrecen una de las selecciones más amplias de propiedades en el norte de Tenerife. ¿Qué criterios utilizan

para seleccionar y mantener su catálogo, y cómo aseguran la calidad y exclusividad de las viviendas que representan?

Somos ocho comerciales con bastante experiencia, nosotros tenemos los típicos programas de internet, pero también programas a pago, que nos dan valores técnicos, catastrales, digitales entre otros, de las propiedades y así la única calidad que nosotros podemos mantener es el precio, y que no se convierta en una locura.

Esto requiere dos cosas, una es el conocimiento del mercado, evidentemente, y la otra es poder convencer al vendedor, porque a veces ocurre que el vendedor está equivocado, ya que todo el mundo quiere ganar dinero y cuanto más rápido mejor, y ahí es cuando nosotros le explicamos al vendedor, que necesita poner un precio más equilibrado y no tan alto para que el comprador pueda aceptarlo. Esa es la única forma nuestra de intervenir y de mantener una calidad.

¿Qué tipo de propiedad está teniendo más demanda actualmente: apartamentos, villas, fincas, locales...? ¿Por qué cree que se está dando esa tendencia?

Se entiende que el canario, si ha tenido vivienda antes, siempre quiere mejorar. Es decir, si antes tenía un apartamento de un dormitorio quiere cambiar a uno de dos o de tres, de un adosado a un pareado, de un pareado a un chalet, siempre y cuando entre en sus posibilidades. Pero, todo esto depende de la financiación que consiga y el buen precio de mercado. Además, de que él pueda vender lo suyo en muy buenas condiciones. Y ahí está un poco el problema, que mucha gente vive en propiedades no adaptadas a nuestro siglo, a la modernidad. Pero luego quieren entrar en una casa más moderna, más grande, más adecuada, mejor habitación y de nueva construcción.

Salen de una categoría pequeña y pretenden que con sus posibilidades entren en una categoría más

alta. Y ahí teniendo en cuenta que una hipoteca le dan hasta el 80%, y que también la financiación no debería superar el 30% del sueldo mensual, pues crea una situación bastante complicada.

Entre su oferta destacan propiedades en zonas Prime. ¿Qué valoran especialmente los clientes cuando buscan viviendas en estas ubicaciones y cómo responde la empresa a ese nivel de exigencia?

La gente quiere salir de una situación más o menos sencilla y quiere meterse en una situación exclusiva, cómoda y más moderna. Y eso es como todo en la vida, lo sencillo tiene un precio y la exclusividad tiene otro. Nosotros estamos trabajando mucho en el mercado mixto. Quiero decir que nuestros empleados hablan de dos a cuatro idiomas, por lo que nosotros combinamos el mercado canario con el mercado extranjero, porque los extranjeros compran lo de los canarios y viceversa. Y esto ocurre, porque los extranjeros tienen muy buena mano a la hora de elegir propiedad y ubicación.

A su vez, también depende de cuantas veces se vende una zona, quiero decir, cuantas más se vende una propiedad en una zona exacta, más cara se hace ese lugar. Una casa, evidentemente, que no se ha vendido en 30 años no ha tenido nunca gastos de inscripción, nunca ha tenido gastos de impuestos, no tiene un alto precio, pero una propiedad en el Puerto de la Cruz que en 21 años se ha vendido tres o cuatro veces hace que su precio aumente y se convierta en zonas Prime.

¿Qué municipios del norte de Tenerife están mostrando un mayor crecimiento en la demanda de vivienda?

Los municipios del norte de Tenerife que cada vez aumenta más su demanda, son zonas de confort, las pequeñas ciudades como El Puerto de la Cruz, El Sauzal, Santa Úrsula, e incluso Icod de Los Vinos y parte de la isla baja. Esto se debe por la infraestructura, por el trabajo, por los colegios, ya que el canario evita trayectos largos y prefiere mudarse para los lugares de su interés diario.

¿Tienen previsto expandir su presencia a otras zonas de Tenerife o incluso a otras islas del archipiélago? ¿Cuál sería el siguiente reto para Inmobiliarias Imperial?

No, solamente en Tenerife y después de haber trabajado en el sur nos hemos especializado completamente en el norte de la isla, para poder dar una completa calidad y exclusividad. Por otro lado, ya no trabajamos marcándonos retos, porque realmente tenemos que reaccionar al mercado y nunca sabemos a dónde nos conduce. Nosotros queremos quedarnos flexibles, lo más flexibles posible para atender a todas las peticiones de los clientes.





ENTREVISTA

IVÁN SÁNCHEZ

CONCEJAL DE VÍAS,
OBRAS Y VIVIENDA DEL
AYUNTAMIENTO
DE TELDE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Telde es el segundo municipio más poblado de Gran Canaria. ¿Cuál es la situación actual de la vivienda en el municipio, especialmente en lo que respecta a la relación entre la oferta y la demanda, y la evolución de los precios de alquiler y compra?

La situación actual está desequilibrada hay mucha más demanda que oferta. Esto en Telde no es muy diferente al resto del archipiélago. Hay un aumento de la demanda de viviendas en alquiler y las viviendas en venta con la situación bancaria a partir de la crisis es mucho más compleja. Es más difícil el acceso a créditos hipotecarios, como también hay menos promociones nuevas. Con lo cual también hay un aumento de la demanda de vivienda en el régimen de propiedad.

En materia de vivienda pública, ha habido también un repunte, igual que en otros municipios, ya que, si hay ausencia de oferta de vivienda privada, también la vivienda pública sufre un aumento. En concreto en Telde, solo de este año hay 129 solicitudes nuevas. A esos datos falta añadir los que no lo han hecho por registro de entrada municipal, porque también se hacen directamente al registro público.

Y también las hacen a través de la empresa municipal de viviendas de fomentas. Con lo cual, estimamos que solo este año puede haber alrededor de 300 nuevos reclamantes de viviendas en alquiler.

Así mismo, también hay reclamantes o solicitantes de vivienda en alquiler privado. También hay reclamantes de vivienda en propiedad pública. Es decir, el listado es enorme.

El municipio de Telde es amplio y diverso, con zonas urbanas, costeras y rurales. ¿Cómo se asegura una distribución equilibrada de las obras entre los distintos barrios?

Los ayuntamientos no tenemos competencia en materia de vivienda. O sea, no construimos vivienda pública.

Lo que sí hacemos es que, mediante los planes generales y su desarrollo, generamos el espacio del suelo que pueda estar disponible para vivienda pública, tanto en régimen público como en régimen privado. El problema es que el Plan General de Telde, no se ha actualizado, está vigente desde el año 2002 y además han venido unas crisis inmobiliarias que se ha llevado por delante a muchísimas empresas y promotoras.

En los cascos históricos de San Juan y San Francisco, ¿cómo se compatibiliza la conservación del valor patrimonial con la necesidad de modernizar y hacer habitables las viviendas para sus residentes?

San Francisco y San Juan son dos núcleos protegidos, aparte del patrimonio histórico - artístico, muchas viviendas están protegidas, no puede uno modificarlas ni alterarlas. Y lo que ocurre en este

núcleo es que entendemos que el municipio no debe crecer por ahí.

Sin embargo, se dan varias circunstancias, una es que hay residentes que no hacen un buen mantenimiento de su vivienda o están deshabitadas.

En los últimos años ha habido bastantes restauraciones de viviendas, algunas de ellas destinadas a viviendas vacacionales, con lo cual también es una posibilidad que se abre para mantener el núcleo, es decir, es preferible tener viviendas habitadas, incluso en pequeños hoteles. Y lo cierto es que son viviendas históricas en las que uno no se puede ampliar, modificar, subir en altura, aumentar de volumen, con lo cual es poco apetecible desde el punto de vista de la inversión, pero desde el punto de vista del uso turístico sí que son muy interesantes, porque es donde la gente se quiere alojar. Hay bastante demanda y se ve bastante movimiento de restauración para alquiler, incluso hay un pequeño hotel que se hizo en San Juan hace unos años, que también es una vivienda protegida.

En un contexto de alta presión turística y del alquiler vacacional, ¿cuál es el mayor reto para garantizar el derecho a una vivienda asequible para los

residentes locales? ¿Se están considerando nuevas normativas o modelos para el futuro?

Telde está bastante alejado de los fenómenos de gentrificación, que están más concentrados en grandes ciudades, pues en el municipio no ocurre, ya que tiene una estructura de dispersión territorial, no hay un solo núcleo urbano se puede hablar de al menos dos, el casco, que es San Juan - San Gregorio, y la costa, que además está dividida en distintas playas.

Y ahora mismo, donde más apetecible es la vivienda vacacional es en la costa, donde ya las viviendas tradicionalmente no eran de alquiler, sino que eran segunda residencia donde la gente pasaba sus vacaciones.

Destacando, que se han puesto en marcha proyectos importantes como la rehabilitación y construcción de viviendas. ¿Qué éxito destacaría de estas iniciativas y cómo han mejorado la vida de las familias beneficiarias?

El ayuntamiento de Telde pone el suelo de forma gratuita, lo cede al gobierno de Canarias, y es el gobierno de Canarias quien pone la financiación y construye. Y ese proceso es tan lento que al final no

se han edificado prácticamente viviendas nuevas en Telde desde hace más de 15 años.

Y esto es lo que resuelve y mejora realmente la vida de la gente, acceder a un bien, además en buenas condiciones. Con lo cual, lo que hay que favorecer es que el suelo, digamos, se promueva, que no se quede estancado y paralizado durante décadas.



San Juan y San Francisco son núcleos protegidos donde la inversión residencial es limitada, pero el uso turístico crece

Mirando hacia el próximo año, ¿cuáles son los nuevos proyectos que su concejalía se ha marcado en el ámbito de la vivienda y la construcción, para que el municipio y la calidad de vida de los ciudadanos mejore?

Básicamente, en viviendas no hacemos obras, no tenemos competencia, pero en vías y obras hacemos muchas, y básicamente la obra estrella de este mandato, se divide en dos, la urbanización de Arauz, que ya está en ejecución, y la terminación del aparcamiento de San Gregorio, porque también hay un grave problema de déficit de aparcamiento en el casco urbano, y cuando los cascos urbanos tienen problemas de aparcamiento, tienen problemas de accesibilidad, empiezan a decaer, y eso es lo que le ha pasado al casco de San Gregorio.





ENTREVISTA

DANIEL REYES
DIRECTOR DEL
GRUPO EMPRESARIAL
HERREYDA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál considera que ha sido el mayor cambio en el sector en los últimos años?

El sector ha dejado de girar únicamente en torno a la construcción para convertirse en un ecosistema de inversión, diseño y sostenibilidad. Hoy la demanda no se centra solo en levantar edificios, sino en crear activos exclusivos, eficientes y con proyección de rentabilidad. La construcción se ha transformado en una herramienta estratégica para incrementar valor patrimonial.

¿Cómo equilibra Grupo Herreyda la experiencia con la innovación?

Grupo Herreyda es un holding empresarial con distintas divisiones bajo su paraguas, lo que nos permite tener una visión global y ofrecer soluciones a medida.

Nuestro núcleo de actividad está en la obra nueva tradicional, las reformas integrales y los proyectos de rehabilitación premium, donde aportamos calidad, diseño y cumplimiento normativo.

A esto sumamos una línea de innovación con nuestro sistema propio de viviendas modulares de lujo, que aporta rapidez, sostenibilidad y exclusividad. El resultado es un equilibrio entre lo clásico y lo disruptivo: la solidez de la construcción tradicional con la visión de futuro de la innovación.

¿Han notado un cambio en la demanda hacia la modernización de espacios? ¿Qué valor añadido aportan?

Sí, cada vez más clientes —particulares, empresas e inversores— priorizan la rehabilitación y modernización de activos existentes. Esto no es solo una cuestión estética, sino estratégica: revalorizar propiedades y convertirlas en fuentes de rentabilidad mensual. En Grupo Herreyda gestionamos proyectos de adaptación a vivienda vacacional, siempre cumpliendo con las normativas actuales y anticipándonos a las futuras. Ofrecemos un servicio integral que va desde la ejecución técnica hasta la optimización de la rentabilidad, de forma que cada inmueble se transforma en un activo generador de ingresos y valor a largo plazo.

¿Cómo integran la consultoría inmobiliaria con la construcción?

Nuestra ventaja es la integración total: no somos solo constructores, somos un socio estratégico en inversión inmobiliaria.

En cada operación, analizamos el inmueble desde todas las perspectivas: estado técnico, coste de reforma, potencial de revalorización, viabilidad como vivienda vacacional y proyección de rentabilidad.

Gestionamos propiedades exclusivas off market: chalets de lujo, villas, hoteles boutique, terrenos con proyección hotelera y activos a partir de 500.000 €.

Operamos con particulares de alto nivel y empresas, siempre bajo un principio fundamental: la discreción absoluta y la confidencialidad en cada transacción.

¿Qué papel juegan las ferias en su estrategia de negocio?

Las ferias son un escaparate clave para reforzar nuestra presencia en el segmento de lujo e inversión. Allí no solo mostramos lo que hacemos, sino que creamos alianzas estratégicas, conectamos con clientes internacionales y detectamos tendencias emergentes.

Son un espacio donde Grupo Herreyda se presenta como holding de referencia en construcción premium, consultoría inmobiliaria y proyectos exclusivos off market.

“En Grupo Herreyda gestionamos proyectos de adaptación a vivienda vacacional, siempre cumpliendo con las normativas actuales y anticipándonos a las futuras”

¿Cuál es la visión para los próximos 10 años de Grupo Herreyda?

Nuestra visión es clara: consolidarnos como holding de referencia en el sector del lujo y la inversión inmobiliaria.

Nuestros ejes de futuro:

Ampliar nuestra presencia en obra nueva, reformas integrales y rehabilitaciones de alto nivel.

Potenciar la línea innovadora de viviendas modulares de lujo con sistema propio, como complemento a la construcción tradicional.

Creer en el flipping inmobiliario premium, reposicionando propiedades para maximizar su valor de mercado.

Liderar la adaptación de inmuebles a vivienda vacacional, asegurando cumplimiento normativo y rentabilidad mensual garantizada.

Y, como principio rector, mantener la discreción y exclusividad en todas nuestras operaciones.

Grupo Herreyda como holding diversificado

Grupo Herreyda es un holding empresarial sólido y diversificado, que integra varias compañías bajo su estructura:

GRUPO CANOBIA SL: especializada en servicios a comunidades de propietarios, aportando gestión y valor a largo plazo.

ACOREY GLOBAL SL: enfocada en el alquiler de maquinaria para obra e ingeniería civil, incluyendo andamios y soluciones técnicas avanzadas.

Esta diversificación nos hace autosuficientes, ágiles y altamente competitivos, asegurando a nuestros clientes un servicio integral, exclusivo y con control absoluto de cada fase del proceso.

Daniel Reyes:
“Trabajamos la solidez de la construcción tradicional con la visión de futuro de la innovación”



ENTREVISTA

FÁTIMA LEMES

ALCALDESA DEL
AYUNTAMIENTO DE ARONA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Arona ha anunciado la creación de un ambicioso plan de vivienda pública. ¿Cuál es el número exacto de viviendas que el consistorio prevé construir o promover en los próximos cuatro años?

En los dos años que nos quedan de mandato, esperamos que se licite la construcción de viviendas llevada a cabo por el ICAVI y el Cabildo de Tenerife, que asciende a unas 59 viviendas, que estarán ubicadas en Las Rosas. Por otro lado, ya disponemos de unas 35 viviendas en La Camella finalizadas hace unos 20 años, que no hemos podido entregar a la espera de solventar un problema relacionado con temas urbanísticos de la zona.

Pero lo más importante es poder dotar en breve al área de los medios técnicos para poder llevar a cabo importantes proyectos, que realmente supongan una inyección de viviendas para el municipio lo antes posible, así como medidas de incentivo al alquiler o la rehabilitación desde otro planteamiento debido a que el actual no está funcionando bien, además de otras medidas para abordar el problema, ya que no se ha realizado en los últimos años ninguna actuación que trate el problema de manera global.

El modelo económico de Arona está básicamente ligado al turismo. Sin embargo, la conversión masiva de vivienda residencial en alquiler vacacional es un factor clave en la crisis de vivienda. ¿Qué balance hace su equipo de gobierno sobre el impacto de la vivienda vacacional en la disponibilidad de vivienda para los residentes?

El incremento de la vivienda vacacional se está sufriendo en todos los municipios. No considero que sea la principal causa de la crisis habitacional, pero sí está claro que afecta sobre todo a los precios y la oferta, por lo que el balance no se puede hacer sin un estudio minucioso de la realidad del municipio en este sentido. Por ello, la regulación de la vivienda que va a aplicarse desde el Gobierno de Canarias es fundamental. Hace muchos años que se está advirtiendo de la problemá-

Fátima Lemes: “Es necesario aumentar las posibilidades de vivienda para la demanda ciudadana”

tica que puede causar este incremento sin control de las viviendas vacacionales, pero también hay que ser conscientes que no hay protección ni seguridad para los propietarios que quieren alquilar, ni tampoco ha existido en los últimos años una política de vivienda real ni efectiva.

La reciente Ley de Vivienda de Canarias permite a los municipios regular el alquiler vacacional. ¿Tiene Arona la intención de aprobar una moratoria o de establecer regulaciones más estrictas sobre la vivienda vacacional en el municipio? ¿Se están planteando zonas específicas donde no se permita esta actividad para proteger el mercado de alquiler residencial?

Arona no tiene por ahora ninguna medida concreta ni aprobada sobre la regulación del alquiler vacacional. En primer lugar, porque no disponemos de los medios suficientes para abarcar y gestionar estas cuestiones, y, en segundo lugar, porque debemos analizar con profundidad como podemos abordar estas viviendas desde el punto de vista municipal. Nos estamos planteando muchas opciones para proteger las zonas residenciales, pero sobre todo proteger a los ciudadanos. Es una tarea muy complicada y ha sido en estos dos años que llevamos de mandato, cuando ha

salido el debate y la ley reguladora a nivel regional, así que queda mucho por hacer.

A menudo se habla de la sostenibilidad como una prioridad, pero ¿cuál es la estrategia del Ayuntamiento para integrar los criterios de sostenibilidad de manera transversal en el sector de la vivienda?

La estrategia de sostenibilidad tiene que ser transversal en todas las áreas. En el caso concreto de la vivienda debemos entender que las condiciones de viviendas sostenibles deben enfocarse en la optimización de los recursos utilizados y los que se vayan a utilizar tanto a largo como a corto plazo. Es decir, la sostenibilidad entendida como de eficiencia económica, social y ambiental. Para ello debemos hacer cumplir los requisitos tanto en la creación como en el mantenimiento de las viviendas. Es este sentido están implicadas áreas como Medio Ambiente, Obras, Vivienda y Urbanismo. Somos conscientes que nos quedan muchos retos por cumplir, pero tenemos claro que es una prioridad de trabajo junto a la de aumentar las posibilidades de vivienda para la demanda ciudadana.

La proliferación de “poblados” de caravanas y autocaravanas se ha convertido en una imagen visible en Arona, especialmente en zonas como Los Cris-

tianos. ¿Se ha podido notar un incremento en la cantidad de caravanas en comparación con el año anterior? ¿A qué atribuye este aumento tan significativo? ¿Consideran que es una consecuencia directa de la falta de oferta de alquiler asequible y del alza incontrolable de los precios en el municipio?

Se llevan viendo caravanas durante muchos años y no se ha actuado, ni en establecer una regulación ni en crear espacios para las caravanas y autocaravanas que son un tipo de turismo que también tiene su relevancia. Por ello estamos trabajando e intentando solventar esas cuestiones, es decir, en la regulación y en la creación y ubicación de espacios para estos usuarios.

Una de las cuestiones que puede ser la causa del incremento en los últimos años, es el problema habitacional, ya que muchas personas se han tenido que ver en la obligación de llegar a vivir en estos vehículos, por lo que no estamos hablando de un uso turístico sino habitacional. La dificultad para acceder a un alquiler y la escasa oferta de vivienda ha repercutido en esta extrema decisión. Esta escasez de oferta habitacional se debe principalmente a una nula planificación en la construcción de vivienda tanto pública como privada que, unido al gran crecimiento poblacional de los últimos años, ha desbordado la demanda.

Considerando que este problema podría agravarse, ¿cuál es la visión a largo plazo del Ayuntamiento de Arona para gestionar la convivencia entre el turismo, los residentes y aquellos que, por necesidad, han optado por vivir en caravanas?

Somos conscientes que no hay una única solución para este problema que, pasa por una parte en construir más viviendas de manera controlada. Pero, por otra parte, también en otros aspectos como una regulación y control de las cuestiones que tengan que ver con las caravanas y, sobre todo, un cambio urgente en las leyes de nuestro país para que el propietario se sienta protegido a la hora de alquilar una vivienda, además, claro está, en aplicar de una vez por todas, medidas concretas y efectivas en la creación de vivienda.

El Gobierno nacional y regional debe asumir responsabilidades en este problema tan complicado porque los municipios, los ayuntamientos, no disponemos de herramientas ni medios para abordar de manera urgente este problema en la medida y rapidez que se necesita. Por un lado, se trata de flexibilizar las restricciones a las que estamos sometidos los Ayuntamientos y por otro, en trabajar en leyes que den seguridad a la ciudadanía y facilitar vivienda digna a las personas.

Desde su posición en el Ayuntamiento, ¿cuál considera que es el mayor reto para cumplir sus objetivos relacionados con la vivienda en el municipio de Arona?

El mayor reto que debemos afrontar es poder dar una alternativa a corto plazo a los que necesitan un lugar donde vivir. Eso es lo más que nos preocupa. Pero para ello necesitamos ayuda de las administraciones tanto insular, regional como nacional para poder llevar a cabo una política urbanística real y adecuada a las necesidades actuales. En definitiva, se trata de dar respuesta a grandes retos como el de la ocupación ilegal, la autoconstrucción y el chabolismo, pero esto pasa necesariamente por tener una seguridad jurídica, por la construcción de vivienda, y por una planificación del suelo con visión de futuro.



Miguel Varela: “Transformamos cada piscina en un espacio único y ligado a su entorno”

ENTREVISTA

MIGUEL VARELA
DIRECTOR DE PISCINAS
PISERCONS VARELA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Los orígenes de Pisercons Varela se remontan a una historia familiar y a una pasión compartida entre hermanos. ¿Qué significó para ustedes transformar ese talento personal en una empresa profesional?

Para nosotros eso significó un gran logro y un gran sacrificio. Puesto que, empezar a trabajar en algo que desconocíamos, y que no estudiamos, porque los dos estudiamos cosas diferentes hizo que a la hora de empezar a trabajar nos gustara y eso ha hecho que lleváramos al negocio a donde se ha posicionado a día de hoy.

Ustedes afirman que no solo construyen piscinas, sino que crean espacios únicos para vivir momentos inolvidables. ¿Qué elementos hacen que una piscina sea realmente especial y no solo funcional?

Lógicamente cada proyecto es diferente, yo siempre que voy a mirar uno de los que vamos a realizar posteriormente, les digo a mis clientes que la piscina “se puede comer el entorno, y el entorno se puede comer la piscina”. Ya que, hay sitios en los que se puede hacer una piscina lujosa y preciosa, pero en otros sitios es más recomendable hacerla simple, esto hace que se adapte al entorno en el que estamos y su resultado final sea más efectivo quedando igual de bonita.

Por eso decimos que trabajamos no solo en hacer piscinas, sino que agregamos un sitio, un ambiente de confort y tranquilidad.

¿Cómo se adapta el diseño de una piscina a las características del terreno, la vivienda y el estilo de vida del cliente?

Bueno, el diseño de la piscina se adapta cuando nosotros realizamos las visitas, y en una obra que ya está ejecuta la adaptamos viendo siempre lo que les rodea. Tener en cuenta su entorno y lo que tienen a su alrededor es algo que siempre aconsejamos, de esa misma manera intentamos meter la piscina siempre en ese ambiente, por ejemplo, si se trata de un lugar moderno, pues se realizará una piscina con características más modernas, o si la zona es rústica, nos ceñiremos a intentar hacer algo más rústico.

Siempre miramos el entorno de la piscina para meter un entorno adecuado, de lo que se va a construir. En el caso de empezar una obra nueva estudiamos el lugar y siempre pedimos que cuando nos manden los detalles de cómo quieren ese espacio, también nos explique lo que significa ese lugar para ellos. Así podemos realizarle un mejor asesoramiento.

En el contexto actual, ¿han notado un aumento en la demanda de piscinas como parte del hogar, especialmente tras los cambios en el estilo de vida de los canarios?

Sí, ha habido una demanda muy grande a la hora de construir piscinas, y esto ha ocurrido después de la pandemia, ya que ese periodo de tiempo que estuvimos en casa hizo que nos enseñaran a disfrutar más de nuestras viviendas.

Por eso mismo, muchas personas han hecho reformas en sus viviendas, en sus fincas y han añadido piscinas en ellas, para así poder pasar buenos momentos. La pandemia hizo que nos enseñaran a disfrutar tanto de nuestro hogar, como cuando estamos fuera de él.



Utilizan el sistema ‘Gunite’ como base para la construcción de sus piscinas y depósitos. ¿Qué ventajas concretas ofrece frente a otros métodos tradicionales en términos de durabilidad, estanqueidad y libertad de diseño?

Nosotros realizamos piscinas, el servicio técnico, asesoramiento, mantenimiento y construcciones, no solo de ellas, sino también de su alrededor. Como el entorno del solar, los cuartos de máquinas, los baños, la barbacoa, todo lo que tenga que ver con ese espacio de ocio y disfrute.

Hacemos todo lo que tenga que ver con la zona de agua, tanto en viviendas, como en un hotel o en una comunidad. Por ellos, el sistema que utilizamos, pues somos especialistas en piscinas, es el sistema “Gunite”, ya que casi toda la vida se ha hecho gunitado que es el que más recomendamos. Porque es un sistema de hormigón proyectado que tiene la categoría, no solo de estructura, sino que tiene categoría de impermeable. Por lo tanto, nos genera un vaso monobloc, que el hormigón proyectado y esto evita las burbujas de aire.

Al contrario del hormigón armado, que es un hormigón vertido, vibrado y suele generar muchas coqueas y muchas irregularidades en el vaso.

Teniendo en cuenta el futuro, ¿cómo ven la construcción de piscinas con el paso de los años en un entorno cada vez más enfocado en la sostenibilidad y el uso responsable del agua? ¿Tienen pensado crear nuevos objetivos, para que la empresa siga siendo un ejemplo en el sector?

La verdad es que yo lo veo muy bien, porque todo el mundo cree en el mito de que las piscinas hay que llenarlas todos los años y vaciarlas y no, las piscinas se llenan solo una vez y solo se vacían para cosas técnicas, como una reparación.

Ya que, para evitar eso y tener un mayor uso responsable del agua están los productos químicos que rehabilitan el agua. Hay piscinas que llevan 10 años e incluso 15 años llenas de agua y lo único que se hace es mantenerla, mantener el agua y reponer el agua que se condensa con la evaporación y con el propio consumo en el baño.

Además, nuestro objetivo es posicionarnos en ser la empresa de piscina más importante de Canarias. Y lo que queremos es ser una empresa referente en la construcción, el cambio y la reforma de piscinas en el archipiélago.



Juan Hernández: “Nuestro papel es contribuir a que Tenerife se desarrolle de una forma ordenada, moderna y sostenible”

ENTREVISTA

JUAN HERNÁNDEZ
GERENTE DE TASPROY

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El sector de la construcción en Tenerife es dinámico y competitivo. ¿Qué distingue a Tasproy de otras empresas de tasación y dirección de obra, y cómo garantizan a sus clientes que su asesoramiento se traduce en un valor tangible a largo plazo?

En Tasproy nos diferenciamos porque no solo hacemos nuestro trabajo técnico, sino que realizamos de verdad un seguimiento con el cliente durante todo el proceso. Escuchamos sus necesidades, buscamos la mejor solución para cada caso y nos aseguramos de que la inversión que haga tenga sentido a largo plazo. Nuestro objetivo es que el cliente se sienta tranquilo, satisfecho, confiado y vea resultados reales en términos de calidad y durabilidad.

No cabe duda de que la digitalización está transformando la forma en que se gestionan los proyectos de construcción. ¿Qué tecnologías o metodologías están implementando en Tasproy para optimizar sus procesos de dirección de obra y tasación, y cómo impacta esto en la eficiencia y la transparencia para el cliente?

No podemos obviar que la tecnología nos ayuda a trabajar de una forma más clara y organizada. En Tasproy usamos herramientas digitales que permiten seguir cada paso de la obra de manera más sencilla, hemos implantado la IA al diseño, el seguimiento y a la construcción con lo que conseguimos un menor margen de error. Además, el cliente puede tener acceso a información actualizada en todo momento, lo que aporta mucha tranquilidad porque sabe exactamente cómo va evolucionando su proyecto.

Más allá del asesoramiento técnico, ¿qué papel considera que juega Tasproy S.L. en el desarrollo urbano y arquitectónico de Tenerife? ¿Se ven como un actor clave en la promoción de proyectos sostenibles y de alta calidad en la isla?

Por supuesto que creemos que nuestro papel es contribuir a que Tenerife se desarrolle de una forma ordenada, moderna y sostenible. Queremos que los proyectos en los que participamos no solo sean seguros y de calidad, sino que también respeten el entorno y mejoren la vida de las personas. Para no-

sotros, la sostenibilidad no es una moda, es una responsabilidad, y por eso los proyectos que estamos desarrollando para el turismo vacacional van en esa línea.

El éxito de una empresa se mide, en gran parte, por los proyectos que está desarrollando. En estos momentos, ¿podría compartirnos qué tipo de proyectos, ya sean de obra nueva o de reforma, son los que más les ocupan en Tasproy y qué tendencias principales observan en las demandas de sus clientes en el mercado tinerfeño?

En estos momentos en tasproy estamos trabajando tanto en proyectos de obra nueva como en reformas de viviendas, hemos notado una tendencia en las reformas de modernización de viviendas para sacarles el máximo rendimiento en el alquiler vacacional, lo cual es una tendencia en auge en las islas.

Dentro de nuestros proyectos estrellas está el diseño y la construcción de la villa Aurea, en el Puerto de la Cruz destinada al uso turístico. El edificio Cristal II en los gigantes Y la Torre Llabrés en Santa Cruz de Tenerife. En la Provincia de las Palmas, vamos a comenzar con un gran proyecto de 207 villas y un centro comercial en el municipio de Tegui.

“La sostenibilidad no es una moda, es una responsabilidad”

Mirando hacia el futuro, ¿cuál es su visión para los próximos 5 a 10 años? ¿Qué áreas de servicio planean expandir, o qué nuevos nichos de mercado les gustaría explorar para consolidar su posición como referentes en el sector en Canarias?

Nuestra visión para los próximos años es seguir creciendo como un referente en sector técnico y de la construcción en canarias, aportando al cliente un todo incluido en sus proyectos, desde el inicio del proceso hasta la finalización de la obra incluyendo el mobiliario interior. A través de nuestra empresa filial SUPREME RENTALS S.L. seguir desarrollando proyectos de lujo para sus explotaciones, y por otro lado seguir con la construcción de viviendas plurifamiliares en los distintos municipios de la isla para los residentes canarios.



Sonia Castro: “La innovación está en cada capa de nuestro trabajo”

ENTREVISTA

SONIA CASTRO

CEO Y FUNDADORA DE VIVIENDAS MODULARES CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál fue la visión que dio origen a Viviendas Modulares Canarias y cómo ha evolucionado desde su fundación hasta hoy?

En un mercado que exige soluciones habitacionales modernas y sostenibles, Viviendas Modulares Canarias ha apostado por la innovación desde sus inicios.

Viviendas Modulares Canarias fue fundada en diciembre de 2020, en un momento profundamente desafiante. La pandemia había paralizado el mundo, yo superaba un cáncer, y tras un despido laboral, me enfrentaba a un mercado bloqueado y sin oportunidades.

Ante estas circunstancias, estudié la forma de dar solución a dos necesidades que había observado durante años trabajando en el sector: las limitaciones del modelo constructivo tradicional, apostando por un sistema que apenas tenía presencia en Canarias: el Steel Frame; y la falta de cercanía y flexibilidad en los procesos constructivos, pues muchas personas se sentían perdidas, desinformadas o no escuchadas. De ahí romper con esa dinámica y crear una propuesta que pusiera a las personas en el centro, ofreciendo soluciones adaptadas, humanas y técnicamente sólidas.

Con el tiempo, hemos incorporando la tecnología de impresión 3D con hormigón estructural, consolidando un modelo que no solo responde a las necesidades actuales, sino que anticipa las del futuro.



Hoy contamos con una red colaborativa de profesionales que comparten nuestra visión y compromiso. Construir viviendas en días, no en meses, con menor impacto ambiental y mayor eficiencia energética, con el propósito de facilitar el acceso a viviendas dignas, modernas y eficientes, adaptadas a las necesidades reales del archipiélago.

Porque la escasez de vivienda no se combate con promesas, sino con soluciones reales. Es una respuesta directa a una necesidad urgente.

¿Cómo definen el equilibrio ideal entre calidad, innovación y precio al momento de diseñar y construir una vivienda?

Ese equilibrio comienza en la planificación. Apostamos por sistemas industrializados que nos permiten controlar cada etapa, optimizar recursos y reducir tiempos.

La calidad es innegociable: trabajamos con materiales certificados, equipos técnicos especializados y procesos estandarizados que garantizan resultados duraderos.

La innovación está en cómo aplicamos la tecnología para mejorar la experiencia del cliente. Desde el diseño personalizado hasta la entrega, cada paso es ágil, transparente y adaptado.

En cuanto al precio, la reducción de costes puede alcanzar un 40%. Al acortar los tiempos de obra, se minimizan gastos indirectos, como alquileres temporales, licencias prolongadas y otros costes. Además, cuanto mayor sea la superficie o el número de unidades, más eficiente resulta el coste por metro cuadrado.

Al ofrecer diseños totalmente personalizados, ¿cuál es el proceso que siguen desde la idea inicial del cliente hasta la entrega final de la vivienda?

Nuestro modelo se basa en el acompañamiento integral, desde la primera conversa-

ción, escuchamos al cliente para entender su estilo de vida, sus prioridades, sus expectativas y presupuesto. Después, activamos todo el equipo técnico para transformar esa visión en un proyecto real.

La construcción se desarrolla en la misma parcela, lo que evita transportes adicionales de materiales y se hace por fases con seguimiento continuo y comunicación directa. Cada decisión tomada se informa y se vive con total transparencia.

Para dar más confianza a los clientes, contamos con dos fábricas en Tenerife, además de varias obras que se están ejecutando, donde se pueden realizar visitas y ver ejemplos de casas piloto ya realizadas con estas tecnologías.

No solo construimos viviendas, construimos confianza.

¿Qué tipo de mantenimiento requieren las viviendas construidas con tecnologías como la impresión 3D en comparación con las convencionales?

El mantenimiento se centraría en acabados, instalaciones y elementos exteriores, como en cualquier vivienda, pero con menor frecuencia de intervención estructural. Al ser estructuras continuas sin uniones, tienen menor riesgo de fisuras o filtraciones y mayor longevidad.

La sostenibilidad es parte de su compromiso. ¿Qué materiales o procesos utilizan para asegurar un bajo impacto ambiental en sus construcciones? Además, teniendo Canarias un clima tan diverso ¿cómo influye en las decisiones de diseño y materiales que utilizan?

La sostenibilidad guía todo el proceso constructivo, desde el uso de materiales reciclables y sistemas de bajo consumo energético hasta la reducción de residuos. La impresión 3D emplea una mezcla de hormigón que requiere menos agua y genera menos desechos, mientras que el sistema LSF permite estructuras más ligeras y eficientes. Comprometidos con la economía circular, se están desarrollando soluciones junto a empresas locales en Canarias para adaptar el uso de

arena autóctona en la impresión 3D, reduciendo el impacto ambiental y favoreciendo la economía regional.

Canarias presenta una gran diversidad climática entre islas y altitudes. Por eso, cada proyecto se adapta a su contexto específico mediante:

- Ventilación cruzada natural
- Protección solar estratégica
- Aislamiento térmico eficiente
- Elección de materiales según humedad, salinidad y exposición solar
- Incorporación de energías renovables y sistemas pasivos de climatización

Reducimos el uso de agua, energía y materiales en todas las fases del proyecto. Tanto la impresión 3D como el Steel Frame nos permiten optimizar recursos, generar menos residuos y construir viviendas más sostenibles, eficientes y resilientes.

¿Cómo planean seguir diferenciándose en un sector cada vez más competitivo que también empieza a adoptar soluciones modulares?

Más allá de la innovación, nuestra diferenciación está en fusionar el enfoque humano con un sistema industrializado. Nos implicamos desde el primer contacto, acompañamos al cliente en cada decisión y activamos una red de empresas según las necesidades del proyecto. Entendemos que construir una vivienda no es solo levantar paredes: es construir hogares.

Fortalecemos nuestros vínculos con colaboradores que comparten nuestra visión, nuestros valores de excelencia técnica y compromiso social. Esto nos permite seguir explorando nuevas formas de edificación — más sostenibles, más eficientes y siempre adaptadas al entorno.

Por último, ¿tienen previsto ampliar su oferta hacia otros tipos de construcciones, como espacios comerciales, turísticos o de uso público? O incluso, ¿están explorando nuevas tecnologías, materiales o colaboraciones para seguir innovando en el sector en un futuro?

Nuestro siguiente paso es consolidar el modelo, formar alianzas estratégicas y seguir innovando en procesos, materiales y diseño.

Ya se han firmado varios proyectos hoteleros y estamos explorando nuevas aplicaciones en espacios turísticos, comerciales y equipamientos públicos. Además, otro punto fuerte de la tecnología 3D, es la posibilidad de producir pequeñas formas arquitectónicas: bancos, jardineras originales, incluso grandes maceteros para árboles y casi cualquier cosa que imaginemos, lo que amplía las opciones de diseño.

En el archipiélago, abrimos la colaboración con administraciones, promotoras y técnicos locales para integrar esta tecnología en vivienda pública, promociones privadas y urbanizaciones sostenibles.

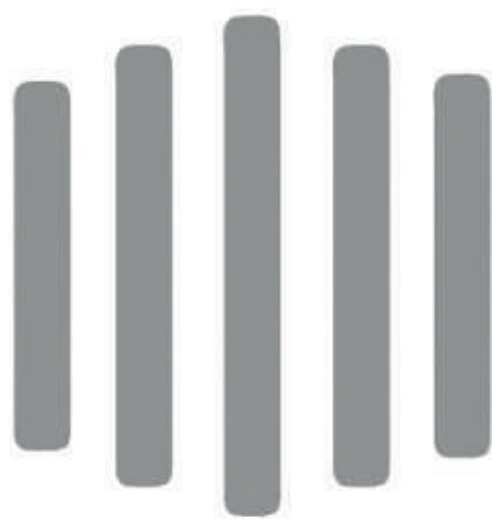
En paralelo, desarrollamos colaboraciones en la península, donde detectamos una necesidad para aplicar este modelo en zonas con alta demanda de vivienda asequible y sostenible.

La innovación está en cada capa de nuestro trabajo, añadimos nuevos materiales, compuestos reciclados, soluciones bioclimáticas, depuradoras, placas solares, etc.

Cada proyecto es una oportunidad para repensar cómo construimos, hacerlo mejor, con menos impacto y más valor social.

www.viviendasmodularescanarias.es





ambis

projects

ENTREVISTA

ÁLVARO MORENO
CEO DE
AMBIS PROJECTS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Ambis Projects nace en 2013 en las Islas Canarias y hoy se posiciona como un referente en Servicios Técnicos. ¿Cuáles han sido los principales hitos que han marcado esa consolidación en un mercado tan competitivo?

Uno de los primeros hitos importantes fue la incorporación del Project Management como servicio estratégico.

El siguiente hito fueron los primeros proyectos residenciales a gran escala, los cuales marcaron la consolidación en el mercado local.

La expansión al sector hotelero fue el último y claro elemento diferenciador en el mercado.

¿Qué diferencia a Ambis Projects de otras empresas del sector que también ofrecen servicios técnicos?

Cercanía, relación muy personalizada con el cliente, entendiendo sus necesidades reales. Metodología propia, procesos adaptados al entorno canario y a las particu-

Álvaro Moreno: “La expansión al sector hotelero fue el último y claro elemento diferenciador en el mercado”

laridades del mercado insular. Además, la flexibilidad: capacidad de gestionar tanto proyectos residenciales como grandes proyectos hoteleros. La visión global, según la cual acompañamos en todo el ciclo, desde la viabilidad hasta la entrega.

En resumen, no somos solo técnicos, somos partners estratégicos del cliente.

La especialización en Project Management tanto residencial como hotelero es uno de sus principales diferencia-

les. ¿Qué retos específicos presenta cada uno de estos sectores y cómo adapta Ambis Projects sus procesos a esas diferencias?

Podemos distinguirlos en dos. En lo residencial: procesos más ágiles, cercanos y flexibles.

En lo hotelero: metodologías de control, planificación y reporting más estructuradas.

En proyectos tan complejos como los residenciales u hoteleros, la confianza con el cliente es clave. ¿Cómo construye Ambis Projects esa relación sólida a lo largo del proceso técnico?

• Transparencia en costes, plazos y procesos.

• Comunicación continua y accesible: el cliente siempre sabe en qué punto está el proyecto.

• Cumplimiento riguroso de plazos y compromisos.

• Acompañamiento técnico y humano, generando seguridad en la toma de decisiones.

La confianza se gana día a día, demostrando resultados y coherencia.

¿Cuáles han sido sus proyectos más destacables durante todos estos años en las Islas Canarias?

Hemos realizado más de 100 proyectos en Canarias y en los últimos dos años también en otras regiones de España.

Proyectos residenciales de más de 300 viviendas y proyectos hoteleros de más de 40M€.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales retos que enfrenta Ambis Projects como empresa, de cara al 2026? ¿Les gustaría tener un crecimiento en nuevos mercados, integrar nueva tecnología...?

Nuevos mercados: expansión hacia la península, especialmente en regiones con alta proyección turística y residencial.

Crecimiento del equipo: atraer y retener talento especializado.



ENTREVISTA

RAÚL CLEMENTE
MUEBLES LA PAZ

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Con más de 40 años de trayectoria, Muebles La Paz es una empresa familiar con fuerte arraigo en el sector del mobiliario en Tenerife. ¿Cuál dirían que ha sido la clave para mantenerse relevantes en un mercado tan cambiante y con empresas como Ikea?

La clave ha sido mantenernos fieles a lo que nos enseñaron mis abuelos: apostar siempre por el mueble de calidad y por el trato cercano y personal. Todavía hoy entran clientes a la tienda que conservan piezas que se compraron hace 30 o 40 años y que siguen en perfecto estado. Eso para nosotros es el mejor aval.

A esto se suma que contamos con nuestro propio servicio de transporte y montaje, algo que garantiza que la experiencia sea completa y segura desde el primer día. Además, ofrecemos mobiliario a medida y una amplia variedad de acabados, porque cada hogar es único. Es cierto que hoy muchos consumidores buscan inmediatez, pero también hay particulares y empresas que valoran invertir en algo que les guste, que dure y que se adapte a su vida, más allá de modas pasajeras.

¿Cómo ha evolucionado el concepto de “amueblar un hogar” desde que comenzaron

Raúl Clemente: “Un hogar debe estar pensado para vivirse, no solo para mirarse”



hasta hoy? ¿Qué nuevas necesidades detectan en los clientes actuales en comparación con generaciones anteriores?

Antes se trataba, sobre todo, de “llenar” una casa con muebles funcionales y resistentes. Hoy, los clientes buscan un servicio mucho más cercano al asesoramiento en interiorismo: quieren que su hogar refleje su estilo de vida y que los muebles encajen tanto en lo práctico como en lo estético.

El consumidor actual también es más informado y exigente, compara precios y diseños en internet

antes de venir a tienda, y espera inmediatez. Por eso, aunque contamos con más de 3.000 m² de exposición y un amplio stock, también nos hemos adaptado con soluciones rápidas y con proyectos más personalizados. En nuestro caso, el cambio ha sido pasar de “vender muebles” a acompañar a las personas a crear su hogar.

La vivienda no es solo un espacio físico, es un reflejo del estilo de vida. ¿Cómo ayuda Muebles La Paz a sus clientes a crear hogares que realmente se adapten a su forma de vivir?

Nosotros siempre decimos que un hogar debe estar pensado para vivirse, no solo para mirarse. Por eso viajamos cada año a las principales ferias nacionales e internacionales para traer las últimas tendencias y materiales, siempre cuidando que sean respetuosos con el medio ambiente y con precios competitivos.

Nuestro equipo está formado por personal cualificado capaz de hacer un proyecto de cero para quien estrena casa, o de dar un aire renovado a



una estancia concreta. Al final, cada familia, cada persona, tiene su manera de vivir, y nuestra labor es que el hogar se adapte a ellos y no al revés.

¿Qué papel juega el mobiliario a medida en la creación de espacios funcionales, especialmente en viviendas con limitaciones de espacio como salones estrechos o habitaciones multifuncionales?

El mobiliario a medida es fundamental hoy en día. Muchas viviendas tienen espacios reducidos o con limitaciones arquitectónicas, y ahí es donde más valor aporta nuestro trabajo.

Los principales fabricantes con los que colaboramos se han adaptado a esta nueva realidad, ofreciendo una infinidad de opciones modulares y de calidad. Si a eso le sumas un poco de ingenio de nuestro equipo, conseguimos que un salón estrecho se convierta en un lugar cómodo y práctico, o que una habitación multifuncional se transforme en un espacio versátil para estudiar, descansar y guardar.

¿Qué tendencias actuales están marcando la elección de mobiliario en las viviendas de Tenerife? ¿Y cómo responde su catálogo de marcas nacionales y europeas a estas nuevas demandas?

Hoy vemos una clara apuesta por los espacios abiertos y funcionales, muebles que sean tanto prácticos como decorativos. También hay una gran demanda de colores neutros y materiales naturales, como la madera clara, que aportan calidez y sensación de amplitud. Y cada vez más clientes se preocupan por la sostenibilidad, buscando materiales duraderos y respetuosos con el entorno.

Nuestro catálogo de marcas nacionales y europeas nos permite responder a todas estas tendencias: desde líneas modernas y mínima-

listas, hasta diseños más clásicos renovados. Esa diversidad hace que podamos adaptarnos al gusto de cada cliente, sin perder nunca la calidad como eje central.

Ustedes no solo venden muebles, también diseñan, transportan y montan. ¿Qué importancia tiene para Muebles La Paz ofrecer un servicio integral y cómo impacta eso en la satisfacción del cliente?

Para nosotros es esencial. Entendemos que un mueble no termina en el momento de la compra: el cliente necesita sentir que todo está en buenas manos hasta que queda perfectamente instalado en su hogar. Por eso ofrecemos un servicio integral que va desde el asesoramiento y el diseño, hasta el transporte y el montaje por parte de nuestro propio equipo.

Esto genera mucha confianza y tranquilidad: el cliente no tiene que preocuparse de buscar terceros o de posibles problemas, porque nos ocupamos de todo. Esa filosofía de servicio completo es lo que más nos agradecen y lo que más fideliza a quienes nos eligen.

En un futuro, ¿están considerando ampliar su presencia física en otras zonas de Tenerife o incluso en otras islas del archipiélago?

De momento, estamos centrados en seguir consolidando nuestra tienda en Tacoronte, que es nuestro buque insignia y donde volcamos toda la experiencia acumulada en estos más de 40 años.

Además, ya vendemos y trabajamos en las siete islas del archipiélago, lo que nos permite estar presentes en toda Canarias sin necesidad de abrir más puntos de venta.

Para nosotros, crecer no es solo abrir otra tienda, sino asegurarnos de que podemos mantener la misma calidad, el mismo servicio y el mismo cuidado en cada detalle que nos ha traído hasta aquí.





José Miguel Guillén: “Cercasa, más de medio siglo liderando la Construcción Metálica en Canarias y apostando por la innovación industrializada”



ENTREVISTA

JOSÉ MIGUEL GUILLÉN
DIRECTOR EJECUTIVO
DE OPERACIONES DE
CERCASA CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Con una trayectoria marcada por el compromiso con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente, hoy CERCASA CANARIAS representa mucho más que una empresa de estructuras metálicas tradicional. ¿Cuáles son los principales servicios que ofrece actualmente CERCASA CANARIAS y cómo han evolucionado con respecto a los inicios del negocio en 1969?

Se trata de una empresa completamente familiar que inició don Manuel Sanfiel, el padre de la actual CEO de la entidad, en el año 69 con bastantes batallas y crisis que han tenido que superar.

Nosotros solemos decir “aquí no ha sido todo gloria, aquí ha habido que pisar suelo”. Porque decimos esto, porque hay que darse cuenta de que, somos una PYME y normalmente tienen una media de vida de unos 10 años, pues nosotros llevamos 56 años reinventándonos en el mercado para permanecer y siempre dar el mejor servicio.

Por eso nosotros nos preguntamos ¿cuál ha sido el gran éxito de esta entidad? Ha sido saber adaptarse y reconvertirse a cada una de

las circunstancias del mercado, teniendo en cuenta una pandemia y las diferentes situaciones económicas de las islas. Por lo que hemos tenido en cuenta, lo que el mercado demandaba, lo que necesitaba y lo que nos pedía.

Hace 55 años don Manuel en su taller de San Benito se inició haciendo barandillas y rejas y a día de hoy actuamos desde un polígono industrial, algo impensable hace muchos años, pero con mucho sacrificio, podemos decir que “somos líderes en el sector de la estructura metálica acreditados y homologados”, ya que tenemos los procedimientos, la formación, la cualificación y la experiencia necesaria.

¿Qué creen que diferencia a CERCASA CANARIAS de otras empresas del sector de la construcción metálica en Canarias o a nivel nacional?

CERCASA CANARIAS se diferencia por encima de todo gracias a la gran profesionalidad y calidad que posee, entendiendo que su formación es continuada en el trabajador. Ya que algo que nos caracteriza de forma muy precisa es tener los procedimientos necesarios de trabajo en soldadura, como operarios homologados y cualificados, para poder hacer una nave industrial o cualquier tipo de estructura metálica.

¿Qué tipo de proyectos metálicos realiza la empresa hoy en día (estructuras, cerramientos, carpintería metálica, etc.) y para qué sectores suelen trabajar principalmente (residencial, industrial, público)?

Nosotros no nos cerramos a ningún sector específico ni a ningún nicho de mercado específico. Nosotros trabajamos con la administración pública, con el sector privado y con el particular.

Hacemos naves industriales, y todo lo que tenga que ver con el acero, pero sobre todo nuestros cinco grandes nichos de negocio son las naves industriales, la cerrajería industrial, escaleras singulares o escaleras de diseño y todo lo que es el trabajo de acero inoxidable.

Y luego, el niño bonito de la casa reinventándonos, reconvertirnos, y adaptándonos al mercado, CERCASA CANARIAS creó una alianza comercial con un sistema de construcción industrializada, denominado Modiko para representar en exclusiva para Canarias este sistema de construcción de vivienda industrializada.

El ejemplo es que como mismo estamos levantando dos naves industriales en el Puerto de las Palmas, también hemos rehabilitado el hotel Taoro en el Puerto de la Cruz, en el cual hemos estado más de dos años y medio trabajando en el complejo.

¿Qué motivó a CERCASA CANARIAS a convertirse en distribuidor oficial del sistema MODIKO en Canarias? ¿Qué ventajas ofrece el sistema MODIKO frente a los métodos tradicionales de construcción metálica que venían utilizando hasta ahora?

En el año 2020 nos aventuramos con este gran proyecto para adelantarnos a lo que iba a ocurrir en estos momentos, me refiero a una emergencia habitacional reconocida por las propias instituciones públicas.

Además, se puede decir que en Canarias ya no hay áridos, no hay de dónde extraer, porque no se puede por ley. Entonces, yo le digo a todos nuestros clientes que, dentro de muy poquito, cuando compres un bloque o cuando compres un metro cúbico de revuelto, debajo de ese metro cúbico de revuelto tendremos una tasa por extracción de árido, porque no hay. Y lo poco que hay no es de calidad, como también se puede decir que no hay mano de obra, faltan manos.

Entonces, ¿qué conseguimos con el sistema MODIKO? Reducir los tiempos. ¿En qué senti-

do? Todo esto viene como un puzzle, como un lego desde una fábrica. Entonces estos sistemas de construcción industrializados lo que nos proponen es optimizar tanto en calidad como en recursos humanos de la construcción, ¿qué nos permite esto? Uno, que sea un proceso rápido, y que la calidad sea mayor.

Lo que, si queremos dejar claro, es que cuando un cliente canario nos pregunta por este sistema de construcción industrializada, y tiende a pensar y a manifestar que son contenedores. Nadie habla de contenedores, porque no lo son. Son casas personalizadas a medida.

¿Qué importancia dan al diseño personalizado o a la adaptación a las necesidades específicas del cliente frente a soluciones estándar?

Para nosotros es esencial que cada proyecto sea personal y a medida de cada uno, que no llegues aquí, te sientes con nosotros y te digan, ¿qué quiere? ¿La uno, la dos o la tres? ¿Un dormitorio, dos o tres dormitorios? No, nuestra empresa quiere que sea adaptado a tus necesidades y tus gustos, por eso poseemos de un equipo de arquitectura, para dar sentido a las ideas de nuestros clientes y si el cliente tenía pensado hacer una casa diáfana, sin muros. Perfecto, pues se hará una casa diáfana totalmente personalizada.

“Queremos colocar casas industrializadas en el mapa de Canarias. Casas más eficientes, más comprometidas, más sostenibles y más rápidas”

¿Cuál es la visión de CERCASA CANARIAS para los próximos 5 o 10 años? ¿Qué metas se han propuesto alcanzar a medio y largo plazo?

En estos momentos CERCASA CANARIAS estamos desarrollando planes estratégicos generales de la entidad a tres años, porque creemos que pensar más allá es imposible.

Además, nosotros confiamos en que la construcción industrializada MODIKO es el presente de Canarias y por ello seguiremos apostando en un futuro por ella, ya que no hay mano de obra. Así mismo, tenemos la esperanza de que la ley de simplificación administrativa termine liberando tantísimos expedientes de licencia, ya que muchas veces tenemos que esperar hasta dos años.

Entonces, nosotros, evidentemente, queremos seguir en nuestro patrón de empresa, liderando el sector de la estructura metálica en Canarias, pero también colocando casas en el mapa de Canarias. Casas de construcción industrializada, casas más eficientes, casas más sostenibles, casas más comprometidas, casas más rápidas. Eso es lo que queremos.





Araceli Reymundo: “Diseñar con el clima y cuidar el planeta: La revolución bioclimática que transforma la arquitectura en Canarias”

ENTREVISTA

ARACELI REYMUNDO
DIRECTORA DE ESTUDIO ARAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo definirías la filosofía de diseño de Estudio Aras?

La arquitectura debe verse con dos criterios vinculados: lo cóncavo, lo que pasa dentro de los edificios, y lo convexo, las repercusiones que producen en el medioambiente según su diseño y entorno urbano.

Por ejemplo, una mala orientación, falta de aislamiento térmico y protecciones solares obliga al uso de equipos de climatización, implicando compra y mantenimiento. Los revestimientos oscuros en fachadas absorben calor que puede transmitirse al interior y a transeúntes, aumentando el fenómeno isla de calor.

En resumen, la arquitectura debe diseñarse cuidando el bienestar y confort de las personas, lo cóncavo y beneficiando al planeta, lo convexo. Maximizando el confort interior se minimiza el uso de energía, ahorrando energía y reduciendo emisiones de efecto invernadero, esencia de la arquitectura bioclimática.

¿Qué elementos consideras que le diferencian en el panorama actual de la arquitectura y la construcción?

El compromiso con el desarrollo sostenible y las buenas prácticas en el diseño de la construcción sostenible y bioclimática adaptada a las particularidades del clima canario. Hay soluciones que pueden ser interesantes en otros climas, pero que no son adecuadas, o al menos no deben priorizarse en Canarias.

¿Cuáles crees que son las tendencias más importantes que están marcando el rumbo de la construcción hoy en día? ¿Y cuáles son las que consideras que tendrán un mayor impacto a largo plazo?

Me preocupa que se asocie a la construcción sostenible solo a la colocación de placas solares, y en cambio, no se apoye la rehabilitación bioclimática de los edificios, como la disposición de aislamiento térmico, que es una asignatura pendiente en Canarias.

Es cierto, que tenemos un clima más benigno que el europeo o al menos en invierno, pero hay determinados municipios como La Laguna, El Rosario o Vilaflor entre otros, que padecen una oscilación térmica invierno-verano

más extremo y que en las zonas de costa avanzamos hacia el calentamiento. Por ello, es necesario rehabilitar los edificios para la adaptación, evitar consumos energéticos en climatización y ayudar a la lucha contra el cambio climático.

El concepto de sostenibilidad es cada vez más relevante. ¿Cómo lo integras en tus proyectos, tanto desde el punto de vista del diseño como de la selección de materiales y procesos constructivos?

En 2011, el ITC publica el *Manual para la Sostenibilidad Energética de los Edificios Canarias*, cuya segunda parte fue coescrita por mí junto a Margarita de Luxán. En ella desarrollamos estrategias de diseño adaptadas al clima. El manual incluye diagramas de confort de las 40 localidades más pobladas de Canarias, útiles tanto para edificación como para urbanismo, y que orientan sobre las estrategias más recomendables según el clima local.

Al iniciar un proyecto, lo primero que tengo en cuenta es la orientación sur, clave en el diseño bioclimático por su capacidad de captar radiación solar en invierno y facilitar la protección en verano. Luego consulto el diagrama de confort más cercano a la parcela para definir las estrategias adecuadas.

Cuando los clientes me preguntan si vamos a poner climatización, siempre respondo: “*vamos a priorizar el climatizar con el clima*”. Aprovechamos lo que el clima nos ofrece favorablemente y nos protegemos de lo que no.

¿Qué papel juega la tecnología en tu trabajo diario? ¿Utilizas herramientas como el BIM (Building Information Modeling), la realidad virtual o la inteligencia artificial en el desarrollo de sus proyectos?

Trabajo en equipos multidisciplinares en los que hay profesionales que aportan lo que

es necesario para cada proyecto. Mi experiencia con la IA no siempre es satisfactoria porque, en lo que a arquitectura Bioclimática se refiere, suele tener más en cuenta lo que es bioclimático en otras latitudes, que muchas veces, es contraproducente en algunos de nuestros climas y microclimas.

Materiales y procesos

Para disminuir los impactos a escala planetaria no basta con construir viviendas eficientes, sino que es muy importante escoger materiales con responsabilidad. Se deben elegir los que menos huella de carbono producen, considerando extracción de materias primas, impactos en el planeta, transporte, energía en fabricación, comportamiento energético en el edificio, vida útil y tipo de residuo final.

Hablemos de materiales. ¿Has explorado el uso de materiales de nueva generación, como los biocompuestos, los materiales reciclados o los que tienen propiedades avanzadas (aislamiento, autocuración, etc.)? ¿Qué ventajas y desafíos encuentran en su aplicación?

Hay que ser muy cautos porque hay materiales novedosos que comercialmente se venden muy bien, pero que, si no están suficientemente testados, pueden fallar y crear un gran problema. Por ejemplo, en la rehabilitación de la envolvente de un ayuntamiento de Tenerife se utilizó un material vendido como muy sostenible, hecho con materiales ecológicos como corcho y cal. Sin embargo, en la ficha técnica había instrucciones de instalación que luego se demostró que no eran adecuadas, y se tuvo que retirar el producto y utilizar otro sistema de aislamiento.

Es muy importante avanzar en la experimentación y certificación de los sistemas sostenibles para colocarlos de forma adecuada y generar confianza tanto entre los técnicos como entre los propietarios.

La construcción modular y prefabricada está ganando terreno. ¿Cuál es tu visión sobre este tipo de construcción? ¿Crees que es el futuro o que solo tiene cabida en ciertos tipos de proyectos?

Es indudable que la construcción industrializada tiene muchas ventajas, como acortar plazos en el proceso constructivo y disminuir la producción de residuos. Sin embargo, la construcción bioclimática requiere tres estrategias básicas:

Primero, una envolvente térmica adecuada por el exterior para captar lo que interesa y protegerse de lo que no interesa, con buenas carpinterías y protecciones solares en los huecos. Segundo, elementos en el interior de inercia térmica suficiente como forjados de hormigón y paredes de ladrillo o bloque, para atrapar condiciones de confort. Y, por último, aislamiento térmico por el exterior para que esta acumulación de confort no se escape.

En construcción industrializada es difícil encontrar sistemas que cumplan estas condiciones, ya que estructuras metálicas o de madera con acabados de pladur solo aíslan, pero no acumulan confort.

¿Cómo estás abordando la eficiencia energética en sus diseños? ¿Consideras que la implementación de sistemas pasivos (orientación, ventilación natural) es más importante que la de sistemas activos (paneles solares, geotermia)?

Esta es la estrategia más sostenible y la biblia de la arquitectura bioclimática: trabajar bien el diseño de la construcción o rehabilitación bioclimática con diseños pasivos adaptados a nuestro clima, para maximizar el confort disminuyendo el consumo energético, y luego diseñar los equipos activos necesarios, escogiendo los óptimos.

Por ejemplo, ¿qué es la geotermia de baja entalpía? La geotermia de baja entalpía aprovecha el salto térmico entre la temperatura del

aire y la más estable del subsuelo para obtener energía. Funciona bien en lugares como Madrid, con veranos calurosos e inviernos fríos. En Canarias, donde la oscilación térmica estacional no es tan alta, este tipo de energía no es la óptima, aunque se subvenciona.

Las calderas de biomasa también están bonificadas, ya que en países europeos con muchos residuos forestales se consideran buena práctica de economía circular.

Sin embargo, en Canarias los pellets suelen importarse, lo que implica consumo energético y emisiones. Si son locales, cabe preguntarse si es adecuado climatizar un edificio sin aislamiento térmico quemando residuos vegetales que emiten CO₂ y podrían usarse para fertilizar suelos agrícolas.





AUTOR DEL CUADRO: **CONRADO DÍAZ RUIZ**

ADEJE LUSTRAL 2025-26

ACTOS PRINCIPALES

31 DE AGOSTO

Encendido de la **llama Lustral** e izada de la **Bandera de la Virgen**.

5 DE SEPTIEMBRE

Gran Gala Exaltación de la IV **Visita Lustral** de Nuestra Señora la Virgen de La Encarnación.

6 DE SEPTIEMBRE

Rogativa Nocturna hacia San **Sebastián**. A su llegada, ofrenda de fuegos artificiales

TRASLADOS

7 DE SEPTIEMBRE

Traslado de la Patrona a la parroquia de La Milagrosa en **Tijoco-La Hoya**. En los siguientes días visita: **Tijoco Bajo, Tijoco alto y La Concepción**

14 DE SEPTIEMBRE

Traslado de la Patrona a la parroquia de la Resurrección de **Nuestro Señor en Armeñime**. En los siguientes días visita: **El Puertito, Callao Salvaje, Playa Paraíso, Marazul y Los Menores-Las Rosas**

21 DE SEPTIEMBRE

Traslado de la Patrona a la parroquia de San José en **Los Olivos**. En los siguientes días visita: **Las Nieves, El Galeón, Taucho, La Quinta, La Viña y La Postura**

28 DE SEPTIEMBRE

Traslado de la Patrona a la parroquia de Ntra. Sra. **Virgen del Campo en Fañabé**. En los siguientes días visita: **La Caleta, Miraverde y Costa Adeje**.



PROGRAMA COMPLETO EN:
www.adeje.es



ENTREVISTA

ENRIQUE GASCÓ
CEO DE HUMIX

Enrique Gascó: “No vendemos por vender, resolvemos un problema”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué te motivó a entrar en el sector de la solución de humedades y siendo un mercado este tan competitivo? ¿Cuál consideras que es el principal factor que diferencia a HUMIX de otras empresas y soluciones existentes en el mercado?

Tuvimos la suerte de conocer en persona a Joan Vñez, que es el inventor de esta tecnología. Él es un señor catalán que desarrolló un sistema que funciona con un impulso eléctrico por paredes y suelo, y que resulta 100% efectivo contra la humedad por capilaridad.

Para que se entienda, hay tres tipos de humedades: condensación, capilaridad y filtración. La capilaridad es la que viene del subsuelo, y este sistema está pensado justo para eso. Una de las razones por las que estoy en este negocio es porque la empresa tiene una política muy clara: solo instalamos equipos donde realmente funcionan y donde de verdad hacen falta. No vendemos por vender, resolvemos un problema. Y si por alguna razón no lo resolvemos, devolvemos el dinero y pedimos disculpas. Así de sencillo. Eso hace que no tengamos clientes enfadados ni quejas y, la verdad, eso es algo difícil de encontrar en cualquier sector.

Mucha gente no es consciente de lo que implica convivir a diario con humedad: olores, paredes con desconchones, daños estructurales... y años intentando arreglarlo sin éxito. Nosotros lo solucionamos de una forma relativamente sencilla: instalamos un equipo en la pared perimetral, conectado a la corriente, y desde el primer momento acompañamos al cliente en todo el proceso, con todas las garantías.

Lo bonito de esto es que no dejamos de innovar, de mejorar y de expandirnos. Empezamos en Canarias, pero hoy ya estamos presentes en países como Canadá, Nueva Zelanda, Australia, Portugal, y este septiembre arrancamos también en Italia. Y al final, la humedad es un problema global: lo que pasa en Canarias pasa también en muchos otros lugares del mundo.

¿Crees que la sociedad está cada vez más concienciada de que los problemas de humedad no solo afectan a la vivienda, sino también a la salud?

Sí, nosotros nunca vendemos desde el miedo. La realidad es que

la humedad es incómoda. Es fea de ver, baja el valor de una vivienda si quieres venderla y, en algunos casos, también afecta a la salud. Pero, sobre todo, lo más importante es que te incomoda en tu día a día.

La pregunta es: ¿realmente quieres vivir así? ¿Dormir en esa casa? Porque lo que pasa es que pintas un año, y al siguiente pintas otra vez, y al siguiente otra vez... y al final te dejas un dineral en pintura, y a los dos meses vuelve a estar igual.

Y no es solo en Canarias, aunque aquí por la forma de construir se nota mucho. En cualquier parte de España o del mundo pasa lo mismo: cuando no es capilaridad, es condensación, y si no, es filtración. La humedad está en todas partes.

“Empezamos en Canarias, pero hoy ya estamos presentes en países como Canadá, Nueva Zelanda, Australia, Portugal, y este septiembre arrancamos también en Italia”

¿Qué nuevas tendencias o innovaciones tecnológicas estás observando?

Para que te hagas una idea, nosotros hemos llegado a cubrir superficies enormes con un solo equipo. Por ejemplo, en San Sebastián instalamos un aparato en un parking de 2.500 metros cuadrados. Ya pasó la garantía de satisfacción y los clientes comprobaron por sí mismos que funciona perfectamente.

Otro caso es el sótano del juzgado de La Laguna, que está a cinco plantas bajo tierra. Antes era entrar ahí y se te resacaba la garganta, incluso te picaba la piel de la humedad que había. En solo seis meses el problema quedó resuelto. Hablamos de una superficie de 600 metros totalmente recuperada.

Y lo sorprendente es cómo lo hace: una onda eléctrica que, con impulsos cada 20 segundos, va recorriendo poco a poco todo el espacio, llevando la humedad de vuelta al subsuelo y dejando las paredes secas.

Asimismo, considerando el panorama actual, ¿cuáles son los desafíos más recurrentes o quizás más significativos se enfrentan?

Los desafíos son constantes, porque el mundo de la tecnología no para nunca. Siempre hay algo nuevo. En nuestro caso, estamos llevando esta misma tecnología a otros usos, como por ejemplo ahuyentar bichos: cucarachas, moscas, mosquitos... Estamos en innovación continua, siempre investigando cómo mejorar.

Ya hemos conseguido aumentar potencias, ampliar alcances, y ahora estamos trabajando en nuevas aplicaciones. De hecho, creo que muy pronto podremos lanzar algo relacionado específicamente con cucarachas, hormigas y termitas.

¿Qué tipo de mantenimiento o seguimiento posterior a la instalación ofrecen a sus clientes? ¿Tienen un protocolo para revisar el funcionamiento?

Nosotros trabajamos siempre con un protocolo muy definido. Pedimos al cliente información previa (metros, tipo de muro, fotos), pero lo más importante es que siempre vamos a ver el lugar en persona. Hacemos el diagnóstico allí mismo, instalamos nosotros mismos el equipo y después hacemos todo el seguimiento.

Medimos la humedad en las paredes a los 45 días, a los 90 días... y cuando llega al 0,6 en superficie ya se puede volver a pintar. En ese punto recomendamos usar pintura transpirable, de silicato, que no cuesta más, no es complicada, y tiene la ventaja de que deja respirar al muro.

La garantía que ofrecemos es de 30 años, y el mantenimiento es cero. Una vez que el muro está seco, el problema está resuelto. El cliente sabe que nos tiene de por vida.

En definitiva: si vuelve a aparecer humedad, es porque el equipo ha fallado, y ahí la garantía es total, al 100%. Aunque, hasta ahora, nunca nos ha pasado.

Además, hablamos, por lo que me comentabas en un inicio, de una empresa con una vocación internacional. Nos gustaría conocer a dónde



se ubican actualmente y hacia dónde prevén expandirse.

Gracias a un contacto en Canarias dimos el salto a Canadá, concretamente a Manitoba, que está en el centro del país. Ahora mismo estamos también en Reino Unido, Italia y Portugal, y han ido surgiendo contactos muy interesantes en lugares como Nueva Zelanda o Australia. En breve esperamos abrir también en Grecia y Turquía. En general, todo el Mediterráneo es un territorio ideal para este tipo de tecnología, sitios como Malta, Chipre o Bulgaria. En Sudamérica aún no hemos entrado por un tema de costes y aranceles.

El reto, hoy por hoy, es que en muchos de esos países las economías no permiten que sea algo asequible para una parte importante de la población. Pero llegará el momento.

Mirando hacia el futuro, ¿dónde ves a HUMIX en los próximos 5 a 10 años?

A mí lo que me gustaría es seguir creciendo en dos sentidos: por un lado, geográficamente, y por otro, en producto. Es decir,

avanzar en eficiencia, en seguridad, en nuevas aplicaciones y en tecnologías que se puedan desarrollar a partir de este mismo equipo.

Por ejemplo, hay una adaptación del sistema que funciona como micronizador de cal, y es una maravilla para los problemas de cal en el agua. No elimina la cal como tal, pero convierte las partículas de calcita en aragonita, lo que hace que desaparezcan los problemas que genera la cal en tuberías, electrodomésticos, etc.

Esto ya está en marcha y funciona, pero lo que queremos es llevarlo al uso particular, que no se quede solo en comunidades grandes, en pueblos o en compañías de riego, donde ya lo estamos aplicando. La idea es que cualquier persona lo pueda tener en su casa, a un precio asequible y como una decisión individual, sin depender de que se pongan de acuerdo todos los vecinos, que siempre retrasa más las cosas. Y lo mejor es que este producto mantiene la misma filosofía que el resto: 30 años de garantía, cero mantenimientos y sin químicos de por medio.



ENTREVISTA

NACOR SOTO
DIRECTOR DE MOINSO
CANARIAS

Nacor Soto: “Cada vez más clientes piden soluciones relacionadas con la eficiencia energética”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Desde 1990 han sido testigos de la evolución del sector. ¿Qué tipo de proyectos representan vuestro mayor volumen de trabajo y cuáles consideran su especialidad?

Nuestro mayor volumen de trabajo viene, por un lado, de los clientes que se acercan directamente a nuestras instalaciones, y por otro, de empresas importantes dentro del sector de la construcción. En cuanto a nuestra especialidad, básicamente todo lo relacionado con este ámbito: cualquier proyecto que llegue, lo acompañamos y le damos la mejor orientación posible para que esa idea termine convirtiéndose en una realidad.

¿Qué balance hace desde 2025? ¿Está siendo un año fructífero, positivo?

La verdad es que sí hay movimiento, siempre lo hay, porque ya tenemos una trayectoria en el mercado. Pero comparado con otros años, especialmente con el pasado, este año se nota un poco más flojo en cuanto a trabajo dentro del sector.

¿Y a qué cree que se debe este hecho?

Yo creo que la gente está un poco con miedo por cómo está el país y cómo se van dando las cosas. Se nota que muchos están más reservados a la hora de gastar, como con dudas, y eso hace que al final se frenen un poco.

¿Cuál es el proceso de colaboración con un cliente, desde la idea inicial hasta la instalación final? Imagino que tienen un equipo de diseño que asesora sobre la mejor opción estética y funcional para cada espacio.

Así es, el cliente nos contacta y desde ese primer momento hacemos un seguimiento. Vamos a medir, preparamos un presupuesto y, si lo acepta, pasamos a la fabricación. Después viene la instalación y, al final, lo más importante: que el cliente quede satisfecho y contento con el resultado.

En un mercado tan competitivo ¿qué estrategias implementan para mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en carpintería de aluminio? ¿Hay algún material o técnica innovadora que estén explorando actualmente?

Nosotros siempre tratamos de estar al día, tanto con los productos

nuevos que van saliendo como con las normativas que van cambiando. El mercado se mueve constantemente, cada semana aparecen cosas nuevas, y hay que adaptarse. Es cierto que solemos trabajar bajo una línea, pero ahora, por ejemplo, con todo lo relacionado con la eficiencia energética, es clave estar

actualizados y tener en cuenta las novedades que van apareciendo.

¿Qué soluciones ofrecen para mejorar la eficiencia energética y el confort térmico en los hogares de sus clientes? ¿Han notado un aumento de la demanda de productos enfocados en la sostenibilidad?



Sí, ahora mismo se nota bastante que los clientes cada vez piden más soluciones relacionadas con la eficiencia energética. Buscan sistemas que sean sostenibles y que, al mismo tiempo, les ayuden a ahorrar en su día a día. Además, el hecho de que existan ayudas y subvenciones del Gobierno también anima a la gente a valorar opciones como cambiar las ventanas o las puertas de sus casas. Y eso se refleja mucho: tanto en obra nueva como en reformas, cada vez más clientes nos piden soluciones con rotura de puente térmico, que al final permiten tener una vivienda mucho más eficiente.

En el futuro, ¿hacia dónde visualizan la expansión de Moinsocanarias o Canarias? ¿Están explorando nuevos nichos de mercado o tipos de proyectos que les interesen particularmente?

Nosotros siempre intentamos estar en primera fila, marcar la diferencia en el mercado, no solo por la calidad, sino también por la cercanía y el trato. Nuestro objetivo de futuro es seguir creciendo, o al menos mantenernos, pero siempre ofreciendo un servicio en el que el cliente sienta que está tratando con una empresa familiar, con diálogo y transparencia, y que al final quede contento.

Obviamente, el mercado influye y hay factores que no dependen de nosotros, pero la idea es seguir adelante, adaptándonos a la situa-

ción y aprovechando cada oportunidad para crecer.

Si incidimos, por ejemplo, en la mano de obra cualificada, ¿en qué punto se encuentra este sector? Porque muchos sectores aquejan una falta de mano de obra importante.

En nuestro sector la mano de obra es cada vez más difícil de encontrar. Profesionales de verdad hay pocos, y muchos se van cansando con el tiempo. No sé si es por falta de formación o por otras razones, pero sí es una realidad.

En nuestro caso tenemos la suerte de contar con un equipo con muchos años de experiencia, tanto en el taller de fabricación como en el montaje. Hemos formado un grupo sólido, en el que se puede confiar, y eso para nosotros es clave para que la empresa funcione bien. Aun así, es verdad que en el sector en general se nota la falta de profesionales.

A modo de conclusión, un objetivo que se marquen a largo plazo.

Nuestro objetivo principal es aumentar la facturación y el volumen de trabajo. También nos gustaría llegar a algunos lugares que ahora mismo se nos hacen un poco más difíciles, ya sea porque ya hay empresas de confianza o porque se generan compromisos previos.

La idea es expandirnos un poco más, no quedarnos solo en la isla, y que tanto nuestra facturación como nuestro volumen de trabajo sigan creciendo.



DiverSaldo se celebrará el sábado 4 de octubre

► Las empresas pueden inscribirse, gratuitamente, hasta el 19 de septiembre

La mayor Feria de Saldos del Norte de Tenerife, DiverSaldo, volverá el próximo mes de octubre, en concreto el sábado 4 según el acuerdo tomado recientemente por el Foro de Comercio.

Los comercios que quieran participar, gratuitamente, en este gran evento comercial y lúdico, pueden hacerlo hasta el 19 de septiembre. Los empresarios interesados pueden hacer la inscripción directamente a través del correo electrónico: comercio@villadelaorotava.org. Para más información o cualquier consulta al respecto se puede contactar a través del mismo correo o llamando al departamento en el 922324444 ext. 2506.

La Feria de Saldos de La Orotava fue pionera en Tenerife y es un evento lúdico-comercial que fusiona diversión con la venta de productos a bajo precio, ya que los comerciantes venden los artículos de fuera de temporada y liquidan el stock. Así, se puede encontrar a

precio de saldo gran variedad de productos de textil, complementos; bisutería; ferretería; electrodomésticos; zapatos; relojes; joyas; enseres; flores; plantas; juguetes; artículos de deporte, regalo, decoración, para las mascotas y de peluquería; papelería; informática; manualidades; electrónica; bazar y repostería, así como vehículos y viviendas de ocasión.

DiverSaldo se volverá a celebrar en las principales calles del centro urbano de La Orotava como son el Calvario, Carrera Escultor Estévez, El Puente, Avenida de Canarias y plaza de la Constitución. La parte alta de la plaza y la vía de San Agustín se destinan para la diversión y el entretenimiento de los más pequeños de la casa y zona gastronómica.

El ayuntamiento ofrece así el máximo apoyo a los comercios y negocios del municipio facilitando su implicación en esta actividad que cada año es todo un éxito y repercute de forma positiva tanto en los establecimientos que asisten de cualquier punto del municipio y cuentan con stand propio, como a los ubicados en el centro urbano y los dedicados a la restauración. Es una jornada en la que la Villa recibe miles de visitantes para disfrutar de esta iniciativa, aprovechar los buenos saldos, y a la par disfrutar del patrimonio del casco histórico y de la gastronomía local.

Diver Saldo 2025

Villa de La Orotava

4 oct

C/Calvario
Avenida de Canarias
Puente del Escultor Estévez
10:00 h a 20:00 h



► Las inscripciones para participar en este proyecto educativo se encuentran abiertas hasta el 19 de septiembre

Loro Parque y Poema del Mar buscan a sus nuevos niños/as directores/as

Un año más, Loro Parque y Poema del Mar inician la búsqueda de sus nuevos niños/as directores/as. En este proyecto educativo, los participantes harán un recorrido por todos los departamentos de estos centros de conservación de la biodiversidad, aprendiendo de las labores diarias que realizan sus profesionales.

Los aspirantes deben ser niños/as residentes en Tenerife en el caso de Loro Parque, o en Gran Canaria en el caso de Poema del Mar, y tener entre 8 y 12 años. La creatividad, las ganas de aprender, y la pasión por la naturaleza y los animales, serán requisitos indispensables para los candidatos. Para participar deben grabar un video de una duración máxima de 3 minutos explicando por qué son los candidatos ideales para el puesto.

En el mismo deben abordar aspectos como la importancia de ambos centros para la protección de la naturaleza; sus motivaciones, valores y amor por los animales y el medio ambiente; e ideas sobre cómo Loro Parque, Poema del Mar, y los niños pueden contribuir más a la conservación de la fauna y del medio ambiente.

De cada parque se elegirán a 10 finalistas, que tendrán que presentar sus candidaturas delante de un jurado que terminará eligiendo a los 3 ganadores del concurso.

Durante una experiencia que durará seis meses, desde el 11 octubre hasta el mes de abril, los participantes podrán disfrutar de trece actividades diseñadas por el equipo de educación del Grupo Loro Parque y Loro Parque Fundación para convertirlos en expertos en cada una de las áreas del parque.

“Con este proyecto queremos inspirar a los más pequeños a descubrir el valor de la conservación y a convertirse en verdaderos embajadores de la naturaleza. Loro Parque y Poema del Mar no solo son centros de conservación de la biodiversidad, también son espacios educativos donde los niños pueden aprender, divertirse y comprometerse con el cuidado del planeta.”, explica Cybell Kiessling, directora de Administración del Grupo Loro Parque.

La iniciativa del niño/a director/a es un proyecto especial de concienciación, enmarcado en las acciones de responsabilidad social que el Grupo Loro Parque lleva a cabo en los ámbitos medioambiental y educativo, a través de Loro Parque Fundación. Su objetivo es acercar el mundo animal a las nuevas generaciones y fomentar su compromiso con la protección del planeta.

Esta experiencia combina diversión y aprendizaje, permitiendo que los niños, guiados por tutores, participen de forma interactiva en cada rincón de estos centros y descubran el fascinante mundo de la conservación y el cuidado de los animales.

Loro Parque y Poema del Mar tienen en sus respectivas webs el formulario para participar.

Loro Parque: <https://www.loroparque.com/la-vuelta-al-cole/>

Poema del Mar: <https://poema-del-mar.com/es/educacion/concurso-ni%C3%B1o-director>



Hay superheroínas que luchan por **un mundo mejor,** con músculos súper elásticos. Tú, **ayudando a mantener viva la cultura y la identidad de nuestros barrios,** también.

