Rosa Villaseca *(Grupo ABU)*: "Creemos firmemente en la regeneración urbana: dar vida a espacios obsoletos sin expandir la ciudad" P38

Francisco Gómez *(Grupo Alfil)*: "Si los trabajadores no tienen dónde vivir, se van; y si no tenemos trabajadores, toda la industria se cae" P39

Antonio L. Mármol *(Musaat)*: "Actualizamos de forma continua nuestros productos para dar amparo a nuevas técnicas y atribuciones" P40

Miguel Rus *(Rusvel)*: "Celebramos nuestro centenario con la garantía de que cumpliremos otros cien años más" P42

José Manuel Villanueva *(Jarquil)*: "El sector tiene que seguir trabajando para atraer, formar y fidelizar talento" P44

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

SEPTIEMBRE MMXXVI | **1,20€** | Andalucía

TRIBUNADEANDALUCIA.ES

Moisés Roiz: "Tenemos que romper las barreras de acceso a la Cultura" P2

ENTREVISTA.
DIRECTOR DE CAIXAFORUM SEVILLA

NUEVA ECONOMÍA

Rosa Siles. Consejera y Mentora. Directora Ejecutiva de Founders Andalucía
La nueva geografía europea de la innovación P26

José Manuel Gómez Muñoz. Presidente del Consejo Andaluz de Relaciones Laborales (CARL)
Nuevos retos en la resolución de conflictos P27

Ana Jáuregui. Ingeniera y Directora-Gerente del Real Alcázar de Sevilla
Construir el Mañana Hoy: El Despegue Imparable de la Edificación Sostenible P28

Gustavo de Medina y Álvarez. CEO de Ibersponsor, Consultores de Comunicación
Sevilla, una ciudad de hoteles y un aeropuerto de provincias P34

ENTREVISTA.
CONSEJERA DE VIVIENDA, JUVENTUD Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

Rocío Díaz: "En Andalucía apostamos por construir más, movilizar suelo y colaborar con los ayuntamientos y el sector privado" P36

ESPECIAL CONSTRUCCIÓN

La producción industrial andaluza crece un 5,8% en junio y cuadruplica la de España en el primer semestre P5

Moeve supera los cien millones en 2025 en la mejora ambiental de su actividad en el Campo de Gibraltar P6

Cox consolida su posición en Brasil con la puesta en operación de una concesión de transmisión eléctrica P7

ENTREVISTA

MOISÉS ROIZ
DIRECTOR DE
CAIXAFORUM SEVILLA

Moisés Roiz: “Estamos empeñados en meter el hábito cultural en la cena de todos los sevillanos”

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

En esta última parte del año, ¿qué balance podemos hacer de este 2026?

Este año que estamos acabando es un buen ejemplo para explicar cuál es la labor de CaixaForum.

Nosotros somos una parte de la Fundación La Caixa, que es una institución cuyo objetivo es contribuir a construir una sociedad mejor, donde las personas tengan mejores oportunidades de futuro. Esa es nuestra misión, solo nos dedicamos a eso.

Tomamos los recursos de las empresas que forman parte de nuestro grupo y hacemos nuestra labor en tres grandes líneas: el impulso de proyectos sociales, el impulso de proyectos de investigación de talento, de investigación biomédica y, en tercer lugar, la divulgación del conocimiento y la cultura como una herramienta que favorezca esas oportunidades de futuro de las personas. Y ahí es donde trabaja la Red CaixaForum, divulgación del conocimiento. Nosotros acercamos la cultura a las personas, al mayor número de personas, como motor de transformación social.

Este año hemos conseguido reunir una oferta pensada para acercar a todos los públicos al hábito cultural, especialmente a aquellos que o aún no han descubierto que la cultura, cuando se convierte en un hábito, nos aporta y nos hace grandes, o a aquellos que tienen algún tipo de barrera de entrada, especialmente por alguna situación de vulnerabilidad.

Nuestro foco está puesto ahora mismo en personas vulnerables, ya sea por pobreza, por diversidad funcional o competencial, porque creemos que la cultura puede ser, junto a otras intervenciones, una palanca, un motor para que mejoren las oportunidades de sus vidas.

Solemos trabajar en convenio con grandes instituciones museísticas del mundo para que aquella persona que no pueda viajar lo pueda ver aquí mismo. Y eso es lo hemos hecho con Pixar, con la factoría de cine, o el Museo de Ciencias de Chicago.

Describes el arte y la cultura como un motor de transformación de la sociedad

Estamos absolutamente convencidos de eso. Las necesidades de transformación y de motor de cambio social en nuestra sociedad son cada vez más acuciantes y la cultura por sí sola no puede actuar, pero sí en colaboración con otras herramientas.

El Observatorio Social de la Fundación La Caixa hizo un estudio en el año 2018 sobre la percepción de felicidad, en el que se recogía que uno de los factores que aumentaba la percepción de felicidad es la participación en eventos culturales.

Por otro lado, nuestro enfoque cultural también está muy vinculado a la divulgación del conocimiento, a la transmisión del conocimiento que genere background o que incluso impulse vocaciones. Y, en ese sentido, es una cultura que apoya esa mejora de oportunidades de cara al futuro.

¿Cómo se puede democratizar esa actividad cultural en un lugar concreto como es Sevilla, en este caso?

Los datos de consumo cultural o de hábito cultural que publica el Ministerio de Cultura todos los años dicen que aproximadamente el 60% de las personas en el último año han visto al menos un museo o un centro cultural. Sin embargo, la mayor parte de estas visitas se han hecho en el contexto de un viaje turístico. No llega al 20% las personas que han visitado un museo en los últimos 12 meses en su propia ciudad. O sea, el hábito cultural, la cotidianidad de la cultura no está conseguida.

Estamos empeñados en meter el hábito cultural en la cena de todos los sevillanos. Digo lo de la cena porque ahí es donde se hace balance del día, donde se habla de planes y se tratan los temas importantes. Si conseguimos que la gente hable de cultura en la cena, habremos conseguido meter la cultura en la cotidianidad de la gente. Es un reto importante.

¿En este sentido, CaixaForum ha cambiado un poco el rumbo?

Eso es. Nosotros ponemos a los visitantes, a las personas usuarias, en el centro. El conocimiento científico es un patrimonio que tenemos que conservar y que cuidar, pero en el mismo nivel tienen que estar las personas para conservar ese principio divulgativo y que sea realmente una cultura que les transforme la vida.

Para eso tenemos toda una estrategia de contacto con entidades sociales, con centros cívicos, centros de participación activa de mayores, asociaciones de vecinos y les hablamos de CaixaForum, les invitamos a conocernos y eso va generando una relación con la ciudad y con su entorno que nos permite tener capilaridad y acceso a mucha gente.

Esto nos ha permitido que casi el 80% de nuestros visitantes, en este ejercicio que estamos acabando, sean de la provincia de Sevilla.

Tenemos que romper cierta percepción de la Cultura como algo que es solo para unos pocos entendidos. Tenemos que conseguir que los centros culturales sean abiertos a sus barrios y a sus gentes.

¿Cómo ha evolucionado CaixaForum Sevilla en estos diez años?

Me cuesta pensar que llevamos diez años porque se nos ha pasado volando y en cinco o seis meses haremos el 10.º aniversario.

Las cosas han cambiado mucho gracias a muchas instituciones que trabajan con nosotros y, sobre todo, al esfuerzo del equipo, que es el principal valor que tiene este centro.

Son profesionales que impulsan esa visión de acercar la cultura a las personas, de poner a las personas en el centro.

Fue una apuesta importante instalarnos en la ubicación actual, donde ahora estamos muy cómodos y hemos tenido muy buena acogida.

En estos años hemos conseguido configurar un tipo de público muy interesante: familias, niños, personas mayores. También escolares, que son muy importantes en nuestra labora de crear hábito cultural. Anualmente nos visitan más de 40.000 escolares.

Al inicio nos centramos en poner en marcha la programación, darle estabilidad al edificio y, en los últimos años, nos hemos centrado más en el público.

¿Cómo se vive la incursión de la tecnología y la inteligencia artificial en un centro como CaixaForum Sevilla?

Ese es uno de los grandes retos que tenemos al final en todos los sectores. En el ámbito de contenido es más sencillo porque en el mercado van surgiendo grandes oportunidades de aplicación de contenidos.

En cuanto a la tecnología, estamos siempre probando. En los últimos años, por ejemplo, hemos trabajado con formatos ya elaborados, con inteligencia artificial, con formatos tecnológicos, de 3D, de inmersión, de realidad virtual.

Hay que mantener el equilibrio entre la capacidad divulgativa y el impacto que tiene el valor del patrimonio, la obra de arte real, que es algo que nos configura además de manera importante como sociedad.

En el ámbito de la gestión nos está ayudando muchísimo a avanzar, por ejemplo, en el análisis de público, para darnos las claves para cumplir nuestros objetivos de hacer un centro cultural para todo tipo de públicos.

Estamos utilizando la capacidad predictiva de la IA para ir a buscar esas bolsas de público que todavía no han venido porque tienen una barrera mayor que el resto y que a lo mejor a nosotros nos costaba identificar.

¿Qué proyectos están ahora mismo fraguándose para estos próximos meses y años?

Ahora mismo tenemos puesta mucha ilusión en el desarrollo de nuestro reciente plan estratégico de la Fundación La Caixa, un plan estratégico que nos invita a hacer también centros más transversales. Todo ello sin dejar de ser el principal desarrollador del programa cultural de la Fundación.

También estamos trabajando mucho en accesibilidad. Ya hace años que nosotros estamos asesorados por entidades expertas que nos han ayudado mucho a hacer de este centro lo que es hoy en día. Por eso somos uno de los mejores centros equipados para todo tipo de públicos. Ahora queremos dar el salto para aumentar y posibilitar la participación de las personas en situación de mayor dificultad para disfrutar de la cultura.

> “Estamos utilizando la capacidad predictiva de la IA para ir a buscar esas bolsas de público que todavía no han venido porque tienen una barrera mayor que el resto y que a lo mejor a nosotros nos costaba identificar”

Un ejemplo de este trabajo es la sesión relajada del Mesias de Handel, adaptada para que puedan disfrutarla personas en distintas situaciones, y que ha incluido también la traducción de la música a lengua de signos. Igualmente, empezamos a contar con salas de calma en nuestros centros para determinadas actividades, para aquellas personas que necesiten una autorregulación en algún momento. Por ahora a modo piloto, pero están dando un resultado magnífico para posibilitar la experiencia cultural en mejores condiciones.

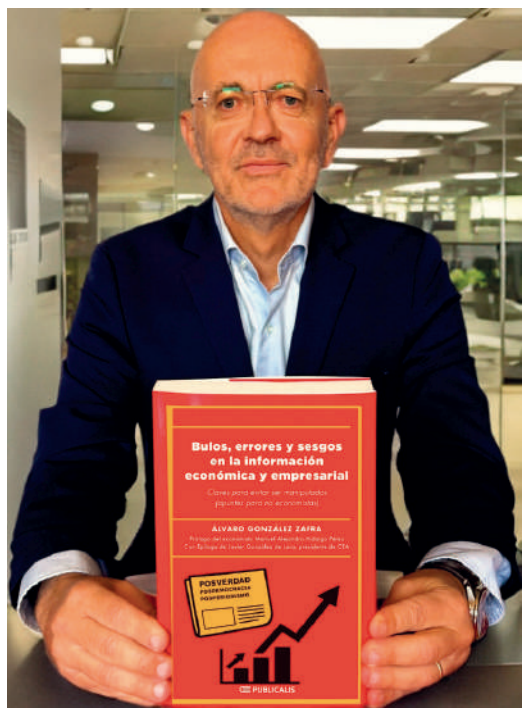
Es un proyecto muy bonito porque, de alguna manera, seguimos avanzando para buscar esas personas que tengan barreras, que no nos quede nadie que tenga una barrera para poder utilizar la cultura para mejorar su vida.

Tenemos claro que no podemos vivir sin cultura. Es parte inherente al ser humano y nos define. Y lo que no podemos consentir es que haya gente que se quede fuera. Así que tenemos que ganar territorio, tenemos que ganar personas para que todo el mundo pueda crecer gracias a la cultura.

Álvaro González Zafra: “La desinformación es un arma muy poderosa para la manipulación ciudadana”

ENTREVISTA

ÁLVARO GONZÁLEZ ZAFRA
JURISTA, PERIODISTA Y DIRECTOR GENERAL DE CAEA



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Acaba de publicar un libro “Bulos, errores y sesgos en la información económica y empresarial. Claves para evitar ser manipulados”. ¿En qué momento decidió que era necesario escribir un manual para aprender a distinguir la información de la manipulación?

Llevo 28 años trabajando en el ámbito de las relaciones institucionales dentro del mundo económico y empresarial y, durante ese tiempo, he podido comprobar que, recurrentemente, se repiten los patrones de desinformación de forma que caemos una y otra vez en los mismos bulos, medias verdades, errores, estereotipos, sesgos y prejuicios. Fue hace tres años cuando, impulsado por el caso singular de la alimentación y el gran consumo, que acapara más del 30% de las *fake news* que circulan por internet, decidí recopilar todos los ejemplos concretos que iba encontrando y fui dándole forma de libro, a modo de manual de autodefensa frente a la manipulación.

Usted habla de tres grandes “tiranías”: la del relato emocional, la de la audiencia y el algoritmo, y la del intervencionismo y el populismo. ¿Cuál de las tres considera actualmente más peligrosa?

Realmente las tres tiranías están interrelacionadas y son muy preocupantes, dado que nos llevan a la era de los “pos”, el relato, a la posverdad; el algoritmo, al *posperiodismo;* y el intervencionismo, a la *posdemocracia*. Quizás la más peligrosa sea la tiranía digital que impone el algoritmo de las grandes plataformas tecnológicas, los nuevos amos del mundo, porque en gran medida provoca una forma de comunicación basada en el relato emocional y el populismo.

Vivimos rodeados de información y, sin embargo, cada vez parece más difícil saber qué es verdad. ¿Estamos ante un problema de exceso de información o de falta de capacidad para analizarla?

Ambas cuestiones son correctas. Cuantos más datos, menos comprendemos, pero esta desinformación no es casual o puntual, sino estructural, buscada y deseada. Siempre se ha dicho que la información es poder, ahora, más si cabe, lo es la desinformación, un arma muy poderosa para la manipulación ciudadana, a modo de estrategia permanente de comunicación en la que se ha institucionalizado la mentira. El ciudadano está cansado, fatigado y, ante ello, procesa mejor la información por la vía emocional que por la racional, cuestión que dificulta el análisis objetivo y el pensamiento crítico.

En el ámbito de la alimentación aparecen continuamente titulares sobre alimentos que “engordan”, productos que supuestamente son perjudiciales o incrementos de precios que se atribuyen directamente a determinados eslabones de la cadena. ¿Cuánto daño pueden hacer estos mensajes al sector?

El sector de la alimentación es especialmente sensible a la desinformación porque resulta prioritario para el algoritmo que utilizan las plataformas digitales y las redes sociales, dado que en España existen 50 millones de ciudadanos que comen varias veces al día y van al supermercado una o más veces a la semana. Esto implica que, en ocasiones, sobre todo en internet y redes sociales, se difundan titulares marcados por el clickbait y noticias sensacionalistas que no siempre reflejan la realidad de los hechos, afectando decisivamente a las decisiones de compra y con efectos perjudiciales para el consumidor, las empresas, los sectores empresariales, las ventas y los precios de los productos.

¿Considera que existe una tendencia a buscar un “culpable” cada vez que sube el precio de un alimento, ya sea el agricultor, la industria o la distribución?

Es evidente que existen intereses distintos por parte de los diferentes eslabones de la cadena alimentaria y, con frecuencia, se busca intencionadamente acusar a los otros y centrar en ellos el foco de atención. De esta forma se causa un grave perjuicio a la cadena, a la que se le resta valor, y se confunde al consumidor, al que le queda la percepción de que algo no funciona correctamente y de que algún operador se está aprovechando. Sin embargo, según los estudios y datos objetivos existentes, ni existen márgenes abusivos ni intermediarios ocultos. Muy al contrario, tenemos una cadena de valor ejemplar que funciona satisfactoriamente, aunque lógicamente debemos profundizar en su mejora y en un mayor equilibrio en la misma.

Desde CAEA conocen de primera mano la realidad de supermercados y empresas de distribución. ¿Qué está preocupando ahora mismo más al sector: los costes, la regulación, la competencia, los hábitos del consumidor o la incertidumbre económica?

El sector de la distribución comercial de alimentación y gran consumo se ha hecho experto en superar las múltiples crisis que hemos vivido desde la pandemia, demostrando una gran capacidad de adaptación y resiliencia para seguir garantizando el suministro alimentario. Ello es debido, sobre todo, a la gran competencia existente, que hace que las empresas tengan que ser muy competitivas para poder mantenerse en el mercado. Sin embargo, en el momento actual, con independencia de la incertidumbre provocada por la coyuntura internacional, preocupan especialmente los elevados incrementos de costes, tanto laborales como regulatorios, que están asfixiando a muchas empresas.

La distribución alimentaria está sometida a una enorme presión para ofrecer precios competitivos, pero también para mantener empleo, establecimientos de proximidad, sostenibilidad y calidad. ¿Es posible mantener todo eso sin que termine repercutiendo en el precio?

La presión viene por la sencilla razón de que o pones los precios bajos o el consumidor se va a la tienda de enfrente. No obstante, los incrementos de costes sufridos en los últimos tres años han hecho que el precio de los alimentos aumente en torno a un 35%, sin que ello haya supuesto unos incrementos significativos de los márgenes empresariales. España sigue estando por debajo de la media de la Unión Europea en precios alimentarios, aunque resulta más necesario que nunca rebajar la presión fiscal y regulatoria para poder seguir ofreciendo precios competitivos.

> “El ciudadano está cansado, fatigado y, ante ello, procesa mejor la información por la vía emocional que por la racional”

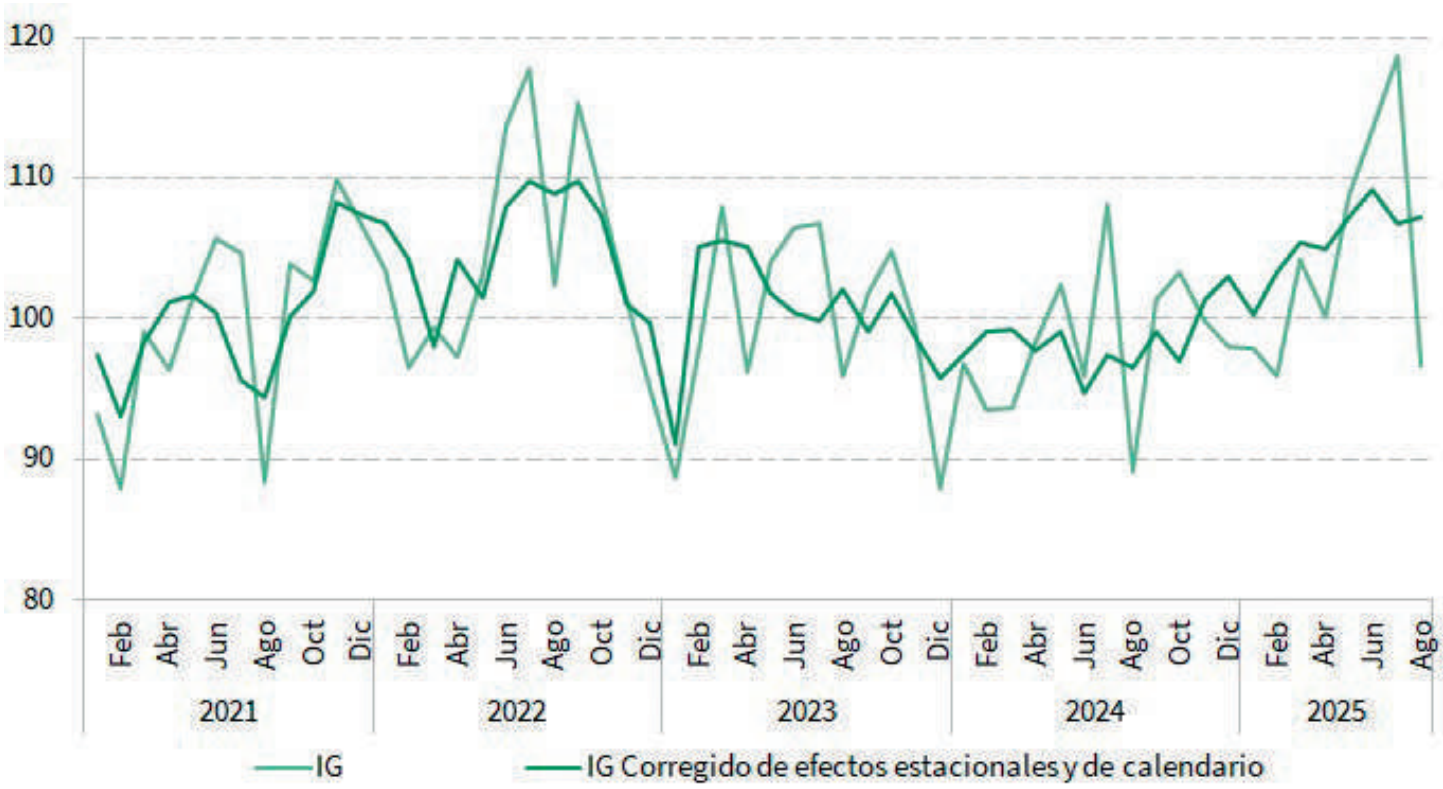
¿Hay algún bulo económico que recuerde especialmente porque haya conseguido instalarse con tanta fuerza en la opinión pública a pesar de que los datos demostraban que era falso?

En el sector de la distribución alimentaria hay muchos ejemplos: los supermercados se forran porque su facturación es muy elevada; los alimentos en España son muy caros y los márgenes de los supermercados abusivos; los supermercados venden a pérdidas y pagan a los agricultores por debajo de los costes de producción; la diferencia entre el precio en origen al agricultor o ganadero y el PVP se la lleva el supermercado, etc. Todas y cada una de estas falsas acusaciones pueden ser desmontadas con datos objetivos de fuentes oficiales y, sin embargo, a base de repetirlas interesadamente, han calado en la opinión pública causando un grave daño al sector, a la cadena agroalimentaria y al consumidor.

Y una última cuestión: después de analizar durante años cómo se construyen los bulos y las manipulaciones, ¿es usted más optimista o más pesimista sobre nuestra capacidad para recuperar el pensamiento crítico?

No soy muy optimista con respecto a cómo solucionar el problema de la tiranía digital que impone el algoritmo de las grandes plataformas tecnológicas, que constituye una de las principales causas de la desinformación. Desde la humildad, no resulta fácil vislumbrar soluciones a corto plazo a esta forma de comunicar provocada por el algoritmo. Sin embargo, sobre la recuperación del pensamiento crítico, la equidistancia y la objetividad, y analizar todo con la máxima libertad evitando sesgos y manipulaciones, sí soy optimista, creo ante todo en el ser humano y su capacidad de adaptación en cada momento de la historia.

La producción industrial andaluza crece un 5,8% en junio y cuadruplica la de España en el primer semestre



La industria andaluza dispara un 20,9% su cifra de negocios en el sexto mes del año, más del doble que la media nacional

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La actividad industrial en Andalucía consolidó en el mes de junio de 2026 su crecimiento a un ritmo mayor que el del conjunto de España, ya que el índice de producción creció en junio un 5,8% respecto al mismo mes del año anterior, dos puntos por encima del crecimiento medio nacional, situado en el 3,8%. Para la vicepresidenta tercera y consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Carolina España, este dato corrobora la buena marcha de los indicadores de actividad económica en la comunidad andaluza.

Además, en términos acumulados, la producción industrial andaluza aumentó un 4,7% interanual entre enero y junio, más de cuatro veces que el incremento registrado en el conjunto de España, que fue del 1,1%. Este comportamiento sitúa a Andalucía como la segunda comunidad autónoma con mayor incremento de la producción en el primer semestre.

Según datos del Observatorio Económico Semanal elaborado por la Secretaría General de Economía a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA), publicados en agosto, entre las producciones que mostraron un mayor dinamismo en junio destacan la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, con un crecimiento interanual del 22,4%; la fabricación de otro material de transporte, con un 18,8%, actividad en la que se incluye la industria aeronáutica; y la Industria química, que registró un avance del 15%.

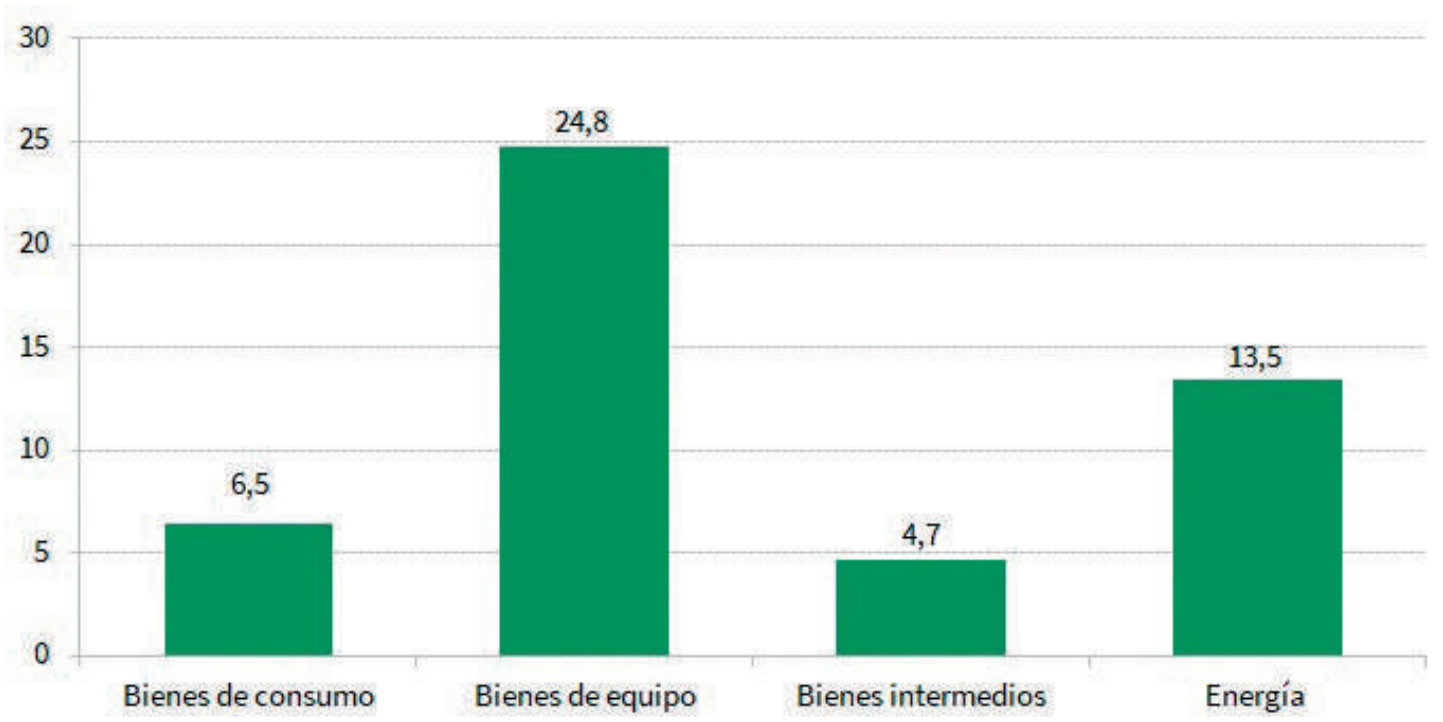
La mayor cifra de producción industrial

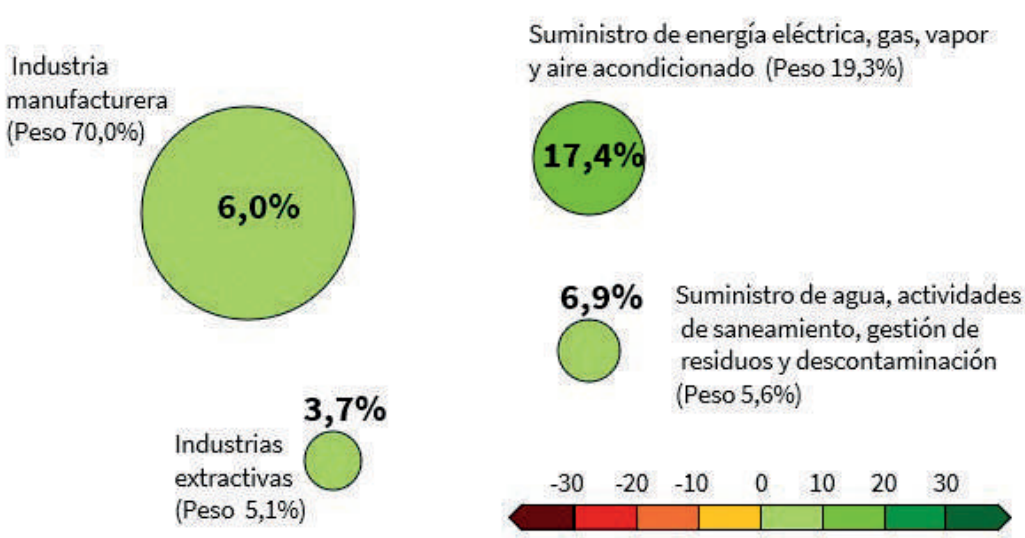
Por su parte, en junio la cifra de negocios de la industria andaluza aumentó un 20,9% interanual, la mayor subida registrada entre todas las comunidades autónomas y más del doble del crecimiento experimentado por el conjunto de España, que se situó en el 9,2%.

Asimismo, en cuanto al comportamiento acumulado entre enero y junio, la cifra de negocios de la industria andaluza se incrementó un 9,7% interanual, frente al 4,2% registrado a nivel nacional, es decir, más del doble que la media española.

Por ramas de actividad, destaca especialmente la industria extractiva, cuya cifra de negocios creció un 19,2% interanual hasta junio. Por su parte, la Industria manufacturera experimentó un incremento del 9,6%, una tasa similar a la media regional.

Dentro de la industria manufacturera sobresalen actividades como la metalurgia, con un crecimiento del 26%; la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, que aumentó un 24,9%; y la reparación e instalación de maquinaria y equipo (19,5%).





La vicepresidenta tercera y consejera de Economía, Carolina España, destaca la buena marcha de los indicadores de actividad económica de Andalucía

Moeve supera los cien millones en 2025 en la mejora ambiental de su actividad en el Campo de Gibraltar

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Parque Energético San Roque y la Planta Química Puente Mayorga, centros industriales de Moeve en San Roque, invirtieron durante el año 2025 un total de 100,7 millones de euros en actuaciones vinculadas a la gestión ambiental, destacando los proyectos relacionados con la mejora de la gestión del agua, la eficiencia energética, la reducción de emisiones y gestión de residuos, tal y como se establece en la auditoría EMAS.

De esta cantidad, más de 51 millones de euros corresponden al Parque Energético San Roque, mientras que más de 49 millones fueron invertidos por Puente Mayorga. En los últimos tres años, Moeve ha destinado cerca de 224 millones a actuaciones ambientales en ambos centros industriales.

Rosendo Rivero, director del Parque Energético San Roque, ha destacado que "la Declaración Ambiental EMAS recoge los avances alcanzados durante el último ejercicio en materia de gestión ambiental. Las actuaciones desarrolladas en 2025 han contribuido a mejorar distintos indicadores relacionados con el uso eficiente de los recursos y el comportamiento ambiental de las instalaciones. Estos resultados ponen de manifiesto la evolución de nuestros indicadores ambientales y el trabajo realizado en el marco de la mejora continua y de una gestión responsable, en línea con nuestros compromisos de sostenibilidad y diálogo con el entorno".

Por su parte, Javier López Pupo, director de la Planta Química Puente Mayorga, ha señalado que la declaración ambiental EMAS 2025 refleja "el compromiso inversor de la compañía, año tras año, de seguir implantando mejoras en una instalación considerada como uno de los centros de referencia más innovadores del sector; en 2025 se han llevado a cabo importantes actuaciones orientadas a la optimización de los procesos, la eficiencia energética y la descarbonización, con el objetivo de acelerar la transformación iniciada en Moeve y ampliar nuestra cartera de productos sostenibles".

La inversión se ha destinado a proyectos relacionados con la descarbonización, la eficiencia energética, la mejora ambiental de los procesos y la protección del entorno

Mejoras en la gestión del agua y residuos

Ambos centros industriales continúan desarrollando actuaciones dirigidas a mejorar el uso eficiente de los recursos y reducir la huella ambiental de sus procesos, impulsando iniciativas alineadas con los principios de economía circular y la descarbonización.

La compañía cuenta con una hoja de ruta en torno a la Economía Circular reconocida por la certificación de AENOR, que está centrada en minimizar la captación de agua dulce, maximizar el uso de los residuos como materia prima, reduciendo su envío a depósito controlado y velar por el cuidado de la biodiversidad.

En este sentido, el Parque Energético San Roque ha logrado reducir un 17% su consumo de agua respecto a 2023 gracias a diferentes actuaciones desarrolladas en sus instalaciones, entre ellas mejoras en la red de aguas pluviales y la puesta en marcha del nuevo emisario, aumentando la capacidad del tratamiento de las aguas y una reducción de hasta un 14% del vertido final respecto a hace tres años. Además, durante el ejercicio consiguió recircular un total de 733.000 metros cúbicos, tras la puesta en marcha en 2024 de la planta de recirculación de aguas.

Otro de los aspectos destacados ha sido el avance en economía circular. El Parque Energético San Roque alcanzó un 61,5% de valorización de residuos durante 2025 y continúa avanzando con la tramitación de los permisos ambientales necesarios para el coprocesado de residuos SANDACH como materia prima para soluciones energéticas.

Por su parte, la Planta Química Puente Mayorga superó el 60% de valorización de residuos, consolidando su evolución hacia modelos productivos más circulares y eficientes. Uno de los proyectos más destacados del año pasado ha sido la instalación de nuevos cambiadores de alta eficiencia en la unidad PACOL y las mejoras en los precalentadores de distintos hornos de la instalación, contribuyendo a la reducción de emisiones y a una mayor eficiencia energética. Otro de los hitos del año ha sido la reclasificación del ácido sulfúrico generado en la instalación como subproducto, tras un proceso de trabajo técnico y administrativo desarrollado durante más de dos años. Esta medida aporta valor a un recurso anteriormente considerado residuo, mejora la eficiencia de los procesos y contribuye a disminuir la generación de residuos.

Moeve trabaja en San Roque para ser más eficiente en el consumo de energía y mitigar así la huella ambiental de los procesos. Las instalaciones se encuentran certificadas bajo la norma ISO 50001, cuyo objetivo es fomentar la eficiencia energética, disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero e incrementar el aprovechamiento del excedente de energía.

También se ha verificado la memoria ambiental de la terminal marítima del Parque Energético San Roque para dar cumplimiento a la Guía de Buenas Prácticas Ambientales de Puertos del Estado.

Según se desprende de ambas declaraciones, auditadas por AENOR, el Parque Energético San Roque y Puente Mayorga han logrado la certificación del sistema de gestión ambiental conforme a la norma ISO 14001, así como la validación de Declaración Ambiental EMAS.

Adicionalmente las declaraciones medioambientales contienen información sobre otros aspectos que van desde el control de ruidos, pasando por la gestión de las emisiones al aire o las acciones formativas y de sensibilización del personal, estando siempre a disposición del ciudadano y de las instituciones y organizaciones en la web de la compañía.

Moeve, a través de su fundación, creada en 2016, trabaja proactivamente en la defensa y mejora de la biodiversidad en los entornos de sus centros de producción. Ejemplo de ello es la recuperación y puesta en valor de la Estación Ambiental Madrevieja en San Roque, un espacio natural donde se conserva el humedal y se llevan a cabo actividades de educación ambiental y proyectos de biodiversidad. La Estación Ambiental Madrevieja ha recibido más de 14.000 visitantes desde su apertura al público hace más de diez años y ha puesto en marcha proyectos de recuperación de especies como la lechuza común y el galápago europeo.

Esta declaración es una herramienta de gestión ambiental que surge de la normativa voluntaria de la Unión Europea y que reconoce a aquellas organizaciones que han implantado un sistema de gestión y han adquirido un compromiso de mejora continua, verificado mediante auditorías independientes. El fin de la inscripción en el registro EMAS es facilitar al público y a otras partes interesadas información respecto al comportamiento ambiental de los centros industriales. Además, forma parte del compromiso de Moeve por evaluar, gestionar y mejorar el desempeño en sostenibilidad.

Moeve mantiene un compromiso histórico con la gestión ambiental certificada en sus centros de San Roque. La Planta Química Puente Mayorga cuenta con el registro EMAS desde 1997 y el Parque Energético San Roque desde 1999, lo que acredita una trayectoria consolidada en la mejora continua del desempeño ambiental. Este sistema europeo de gestión y auditoría ambiental, de carácter voluntario, refleja la voluntad de la compañía de someterse de forma periódica a evaluaciones independientes, en línea con sus compromisos en materia de sostenibilidad, transparencia y relación con el entorno.

La compañía tiene habilitada la siguiente dirección de correo electrónico donde se solventarán todas las dudas que se tengan acerca de las declaraciones ambientales y su contenido comunicacion.sanroque@moeveglobal.com.

Cox consolida su posición en Brasil con la puesta en operación de una concesión de transmisión eléctrica

La concesión impulsará una inversión de 60 millones y ampliará la infraestructura eléctrica brasileña

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Cox refuerza su posición en Brasil con la entrada en operación de uma concesión de transmisión eléctrica en el país, un hito que amplía la presencia de la compañía en un mercado estratégico para su crecimiento en Latinoamérica. Desarrollada a través del Proyecto Cox Brasil_CT1, la infraestructura corresponde al Lote 10 adjudicado en enero de 2024 y supone un nuevo paso en la consolidación de Cox como desarrollador y operador de infraestructuras energéticas en Brasil.

El proyecto incluye la construcción y operación de la línea de transmisión de 230 kV entre Itararé II y Capão Bonito, en el interior del estado de São Paulo, con una longitud aproximada de 104 kilómetros, así como actuaciones en las subestaciones asociadas. La inversión total vinculada a la concesión asciende a aproximadamente 62 millones de euros y comprende tanto la nueva infraestructura de transmisión como la ampliación de la subestación GV do Brasil.

La línea Itararé II–Capão Bonito incorpora 224 torres y más de 360 kilómetros de cable conductor. Su construcción ha requerido 2.456 metros cúbicos de hormigón y el montaje de 1.100 toneladas de estructuras metálicas, y durante el pico de actividad movilizó a cerca de 250 profesionales. La infraestructura ha entrado en operación 24 meses antes del calendario inicialmente previsto, un adelanto que pone de manifiesto la capacidad de planificación y ejecución de Cox en proyectos energéticos de elevada complejidad.

Una infraestructura estratégica para reforzar la red eléctrica de São Paulo

La puesta en servicio de la nueva línea mejora de forma significativa la fiabilidad del sistema eléctrico en la región de Capão Bonito, que hasta ahora dependía de una única línea de transmisión procedente de Botucatu. La nueva conexión refuerza la seguridad del suministro, reduce el riesgo de interrupciones y aumenta la resiliencia de la red eléctrica regional. La concesión otorgada por la Agencia Nacional de Energía Eléctrica de Brasil (ANEEL) contempla la implantación, operación y mantenimiento de estas infraestructuras durante un periodo de 30 años.

El proyecto incorpora soluciones de ingeniería para reducir el impacto ambiental durante la construcción, entre ellas la elevación de estructuras para preservar áreas de vegetación nativa de la Mata Atlántica y el uso de drones para el tendido de cables en zonas forestales. También se diseñó una planificación específica para ejecutar cruces de infraestructuras críticas como ferrocarriles, gasoductos, carreteras y otras líneas de transmisión.

El proyecto continúa: ampliación de subestaciones

El Proyecto CT1 incluye también la ampliación de la subestación GV do Brasil, ubicada en Pindamonhangaba (São Paulo), que contará con una capacidad de transformación de 900 MVA y ocupará una superficie aproximada de 2,5 hectáreas. Las obras están previstas para comenzar en enero de 2027. Además, las actuaciones en las subestaciones de Itararé y Capão Bonito contemplan nuevas posiciones de 230 kV y mejoras destinadas a incrementar la capacidad y robustez de la red de transporte eléctrico de la región.

Brasil, un mercado estratégico para el crecimiento de Cox

Desde su entrada en Brasil en 2023, Cox ha ampliado de forma significativa su actividad en transmisión eléctrica. La compañía suma más de 2.500 kilómetros en seis líneas en distintas fases de desarrollo, entre ellas, dos finalizadas y dos en construcción, y siete subestaciones a lo largo de seis estados. De estas últimas, cinco están finalizadas, una en construcción y otra iniciará obras próximamente.

Cox desarrolla proyectos para actores como Neoenergia, EDP, Engie y Alupar y cuenta con más de 6.000 colaboradores en Brasil. Además, es titular de dos concesiones de transmisión a 30 años adjudicadas en 2024, que contemplan inversiones cercanas a 85 millones de euros. Su crecimiento en el país se extiende también a desalación, saneamiento, almacenamiento energético mediante baterías (BESS) y comercialización de energía.

Tenerife celebra 40 años del Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife

Este mes de septiembre, el XI Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife reúne en la isla a 800 participantes con una cifra récord de casi 60 países para celebrar cuatro décadas de ciencia, conocimiento y compromiso con la conservación

Septiembre de 2026 marca una fecha muy especial para Loro Parque, Loro Parque Fundación y para la comunidad internacional dedicada al conocimiento y la conservación de los papagayos. Este mes se celebra en Tenerife el XI Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife, que cuenta con el apoyo del Gobierno de Canarias-Promotur Turismo de Islas Canarias, Cabildo de Tenerife-Turismo de Tenerife, y el Ayuntamiento del Puerto de la Cruz. Esta edición que conmemora los 40 años de un encuentro que nació en 1986 y que, con el paso del tiempo, se ha consolidado como la cita más importante a nivel mundial para biólogos, veterinarios, criadores, científicos, conservacionistas y especialistas en psitácidas.

La edición de este año vuelve a reflejar el alcance internacional que ha adquirido el Congreso: 800 participantes procedentes de más de 55 países se dan cita en Tenerife para intercambiar experiencias, compartir avances científicos y abordar los principales retos relacionados con el manejo avanzado, la reproducción, el bienestar y la conservación de estas aves.

Cuatro décadas después de su primera edición, el Congreso mantiene intacta su esencia: reunir a personas de diferentes lugares del mundo alrededor de una misma pasión por los papagayos y convertir ese conocimiento compartido en una herramienta para avanzar en su cuidado y protección.

Una historia que comenzó en 1986

La trayectoria del Congreso está estrechamente ligada a la historia de Loro Parque. Cuando Wolfgang Kiessling fundó el parque en Puerto de la Cruz en 1972, el proyecto comenzó con apenas 150 papagayos, 25 trabajadores y una superficie de 13.000 metros cuadrados.

Con los papagayos como protagonistas desde sus orígenes, Loro Parque fue creciendo y evolucionando hasta desarrollar una filosofía cada vez más vinculada al bienestar animal, la investigación, la educación y la conservación de la biodiversidad.

Durante la década de los ochenta, el conocimiento sobre la cría y el manejo de psitácidas avanzaba rápidamente gracias al trabajo de biólogos, criadores, veterinarios y especialistas de numerosos países. Sin embargo, faltaba un espacio internacional donde compartir esa experiencia. De esa necesidad surgió, en 1986, el I Congreso Internacional de Papagayos, que reunió en Tenerife a 560 participantes.

A partir de entonces, el encuentro se celebraría cada cuatro años, convirtiendo a la isla en un punto habitual de reunión para la comunidad internacional especializada en estas aves.

De la experiencia a la ciencia

En estos 40 años también ha cambiado profundamente la forma de entender el cuidado y la cría de papagayos.

En las primeras ediciones, gran parte del conocimiento procedía de la experiencia directa de los criadores: selección de parejas, alimentación, incubación, manejo de pichones o diseño de instalaciones. Esa experiencia continúa siendo esencial, pero hoy se complementa con campos científicos cada vez más especializados.

La genética, la medicina veterinaria, la nutrición, la bioseguridad, el bienestar animal, el comportamiento o el enriquecimiento ambiental forman actualmente parte de una visión mucho más completa. El objetivo ya no se limita al éxito reproductivo, sino que incluye el mantenimiento de poblaciones sanas y sostenibles y la generación de conocimiento útil para la conservación.

El programa del XI Congreso refleja precisamente esa evolución. Durante esta edición se desarrollan sesiones científicas, ponencias especializadas, talleres prácticos y visitas al Centro de Cría de Loro Parque Fundación, donde se encuentra la mayor reserva genética viva de loros del mundo.

A ello se suman espacios de intercambio como los Leaders Breakfast, centrados en cuestiones como la reproducción, la incubación o la nutrición, así como talleres dedicados al manejo, la salud y la prevención y tratamiento de enfermedades.

Mucho más que un congreso científico

Uno de los elementos que mejor explica la longevidad de esta cita es su dimensión humana.

A lo largo de cuatro décadas, el Congreso Internacional de Papagayos ha creado una verdadera red de amistad y colaboración entre profesionales y aficionados procedentes de todo el mundo. Muchos asistentes regresan edición tras edición a Tenerife, convirtiendo el Congreso en un lugar de reencuentro además de aprendizaje.

Las conversaciones entre sesiones, las visitas al Centro de Cría, los sensacionales eventos nocturnos y los diferentes momentos de convivencia forman parte inseparable de una cita en la que han nacido colaboraciones profesionales y amistades que se han mantenido a lo largo de décadas.

Este año, con cifra récord en representación de asistencia, el Congreso vuelve a confirmar su extraordinaria proyección internacional añadiendo 15 nuevos países.

Cuarenta años mirando al futuro

La celebración de este aniversario no representa únicamente una mirada al pasado. También pone de relieve la importancia de continuar generando conocimiento en un momento en el que numerosas especies y sus hábitats afrontan importantes desafíos.

Durante estos días, Tenerife vuelve a convertirse en un puente entre continentes y en un punto de encuentro para especialistas que comparten un misma pasión y objetivos: conocer mejor a los papagayos para contribuir de forma más eficaz a su bienestar y conservación.

Cuarenta años después de aquel primer encuentro de 1986, el Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife sigue demostrando que la cooperación, la ciencia y el intercambio de experiencias son herramientas fundamentales para proteger el futuro de estas extraordinarias aves.

Más información: https://www.congreso-papagayos.com/

Andalucía crecerá en 2026 por encima del 2,7% y se espera un 1,9% para 2027

Presentación del informe 'Economía andaluza. Segundo trimestre de 2026'

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Observatorio Económico de Andalucía, con la colaboración de la Fundación Cámara, ha presentado el informe 'Economía andaluza. Segundo trimestre de 2026', con un análisis trimestral del comportamiento de la economía andaluza y de su entorno macroeconómico.

La economía andaluza consolidó una senda de crecimiento robusto durante este segundo trimestre de 2026. Según las estimaciones del Indicador Sintético de Actividad (IOEA), el Producto Interior Bruto (PIB) regional creció un 0,8% intertrimestral y aceleró su avance hasta el 3,0% interanual, situándose por encima de la media nacional (+2,7%) y superando ampliamente el débil desempeño de la Zona Euro (+0,8%). La actividad descansa en el sólido empuje del sector servicios y la tracción de los motores internos de demanda.

Sobre la estimación actualizada del crecimiento de la economía andaluza, el Observatorio considera que el año 2026 acabará con un crecimiento que superará el 2,7% de media siendo de 1,9% para 2027.

En la región, «las favorables inercias del ciclo económico nacional» otorgan a Andalucía un punto de partida óptimo para consolidar su expansión a corto y medio plazo. Las proyecciones del Observatorio anticipan que el PIB andaluz prolongará su senda de avance sostenido, apuntalado por dos vectores decisivos: el buen comportamiento del empleo y por el efecto arrastre derivado de la continua internacionalización de parte de la industria.

En este contexto, «Andalucía se encuentra en posición de igualar, e incluso superar marginalmente, la media de crecimiento del conjunto de España durante la segunda mitad de 2026, gracias al turismo y al esperado despliegue final de la ejecución de los fondos estructurales y europeos (Next Generation EU) sobre la inversión productiva regional».

El PITA supera los 1.232 millones de facturación agregada y alcanza los 4.012 empleos en 2025

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Parque Científico-Tecnológico de Almería (PITA) ha cerrado el ejercicio 2025 consolidando su evolución positiva y reforzando su papel como referente regional en innovación, transferencia de conocimiento y desarrollo empresarial. El ecosistema del Parque está integrado por 78 empresas distribuidas entre la Sede Científica de la Universidad de Almería, el Edificio Pitágoras y Tecnópolis, manteniendo la misma cifra que el año anterior. La actividad económica generada por estas compañías ha alcanzado una facturación agregada de 1.232 millones de euros, lo que ha supuesto un crecimiento del 34% respecto a los 919 millones registrados en 2024.

Las empresas del Parque han generado 4.012 puestos de trabajo, frente a los 3.645 del ejercicio anterior, lo que ha representado un incremento del 10%. Del total de personas empleadas, 2.408 han sido hombres (60%) y 1.604 mujeres (40%), con una ligera mejora de la participación femenina.

La actividad investigadora ha continuado siendo uno de los principales rasgos del PITA. Un total de 289 profesionales han trabajado de forma exclusiva en proyectos de I+D+i, superando los 266 contabilizados en 2024. Además, la inversión empresarial destinada a investigación, desarrollo e innovación ha alcanzado los 12,6 millones de euros, frente a los 12 millones del año precedente. La capacidad innovadora del Parque también ha quedado reflejada en el registro de siete nuevas patentes durante 2025, vinculadas a proyectos con potencial de aplicación en el mercado.

Por sectores, el agroalimentario sigue siendo el principal motor del PITA, acompañado por empresas de ingeniería, consultoría, tecnologías de la información y las comunicaciones, energía, medio ambiente, formación, industria y centros tecnológicos. En materia de ocupación, la Sede Científica ha alcanzado el 54%, el Edificio Pitágoras el 70% y las parcelas el 60% durante 2025.

Entre los hitos más relevantes del ejercicio pasado destaca la puesta en marcha del nuevo Agribusiness Center de Unica Group, una infraestructura destinada a reforzar el posicionamiento del Parque como espacio de referencia para la innovación, la internacionalización y el desarrollo de soluciones avanzadas para el sector agroalimentario. Este año, entre otros proyectos, ya está en marcha la construcción de la nueva sede de la empresa Peñafresh que trasladará hasta el PITA sus servicios centrales.

La Junta declara estratégica una desaladora que creará 255 empleos y ampliará los recursos hídricos en Almería

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Junta de Andalucía ha aprobado recientemente la declaración de inversión empresarial de interés estratégico para el proyecto de construcción de una nueva planta desaladora en el municipio almeriense de Carboneras, promovido por la sociedad Aguas de Litoral SL, participada al 50% por Sacyr Agua SL e Ingenostrum SL.

La declaración tendrá vigencia hasta el 30 de septiembre de 2029, fecha en la que la actuación deberá estar completamente ejecutada de acuerdo con el cronograma establecido por la Unidad Aceleradora de Proyectos (UAP).

La iniciativa contempla una inversión de 170 millones de euros y la creación de 255 puestos de trabajo, de los cuales 200 empleos corresponderán a la fase de construcción y 55 a la explotación posterior de la instalación.

La nueva desaladora movilizará una inversión de 170 millones de euros y generará 255 empleos

La futura planta contará con una capacidad de producción de 42 hectómetros cúbicos anuales de agua desalada, equivalentes a 120.000 metros cúbicos diarios, reforzando la disponibilidad de recursos hídricos en una de las zonas con mayor presión sobre el agua del sureste español y está concebida para complementar los recursos actualmente disponibles tanto para el uso agrícola como para el abastecimiento urbano en el área de influencia de la actual desaladora de Acuamed en Carboneras.

Además, la instalación permitirá atender la futura demanda hídrica de las empresas que se implanten en el polo industrial ubicado en los terrenos de la antigua central térmica de Endesa, actualmente inmersa en un proceso de desmantelamiento.

La Junta de Gobierno de Diputación activa en el último mes 14,5 millones de euros en inversiones

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Diputación Provincial de Almería ha aprobado una inversión de 14,5 millones de euros para la materialización de hasta 47 proyectos que llegarán a todas las comarcas de la geografía almeriense a través de los Planes Provinciales.

Esta importante inversión de la institución provincial pone en marcha grandes proyectos que mejorarán y crearán nuevas infraestructuras y servicios públicos en todas las comarcas

De esos proyectos, 25 se encuentran en fase de licitación y 22 ya han sido adjudicados y comenzarán próximamente. Entre las iniciativas a las que la Junta de Gobierno ha dado luz verde se encuentran diferentes tipologías de actuaciones. Entre las más destacadas se enumeran la edificación y equipamientos de instalaciones municipales; urbanización, pavimentación y viales urbanos; carreteras y caminos municipales; medio ambiente y transición energética y un último e importante capítulo centrado en el ciclo del agua y saneamiento.

Las actuaciones de mayor inversión aprobadas el pasado mes son las adjudicaciones de la Escuela de Música de Vícar y la mejora de calles en Macael y Cuevas del Almanzora, entre más de 40 proyectos

Otro de los proyectos de mayor inversión se ha aprobado en Macael con una cuantía de 840.000 euros para la adjudicación de obras de mejora de infraestructuras de viales urbanos.

En Cuevas del Almanzora se ha aprobado la adjudicación de trabajos para urbanizaciones en el municipio con una inversión de 714.000 euros.

El movimiento del Puerto de Cádiz crece 12% hasta agosto y supera 3,8 millones de toneladas

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El tránsito total general en el Puerto de la Bahía de Cádiz fue de 3.876.729 toneladas hasta agosto, lo que supone un 12,02% más que hasta el mismo periodo del año anterior. Según la forma de presentación de la mercancía, los graneles sólidos, con 1.575.735 toneladas y un incremento de 46,84% respecto a agosto de 2025, es el grupo que presenta un mayor crecimiento porcentual y mantiene su crecimiento al alza de los últimos meses.

Los graneles líquidos, por su parte, con 572.072 toneladas bajan 14,04%. La mercancía supera ya el millón y medio de

toneladas, en concreto, acumula 1.622.935 toneladas, 0,57% menos que hasta las mismas fechas de 2025.

El avituallamiento sube 22,58% hasta agosto, acumulando 98.191 toneladas, mientras la pesca fresca con 6.719 toneladas y un valor de venta de USD 33 millones, presenta un descenso de 19,66% y de 12,8%, respectivamente.

Respecto del modo de transporte, el tráfico rodado con Canarias alcanzó 636.793 toneladas en lo que va de año, lo que supone un incremento de 4,53%; y el paso de contenedor (lolo) suma 924.027 toneladas, 3,16% menos que hasta agosto de 2025. Sube en número de contenedores 0,55% (124.720) y baja ligeramente en TEU (63.503), 0,31%.

El comportamiento del tráfico de pasajeros asociado a la línea que une Cádiz y la península con las Islas Canarias se acerca a los 30.000 pasajeros (29.408), un 3,15% menos que en el mismo periodo del año anterior.

Por último, el tránsito de cruceros presenta un crecimiento especialmente positivo y suma 218 escalas hasta agosto, 15,34% más que en las mismas fechas del año anterior en el que el número de escalas hasta agosto era de 189 y 410.024 cruceristas, 18,79% más que hasta agosto de 2025.

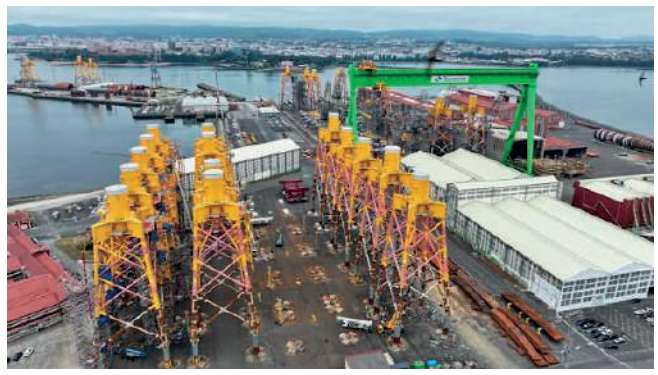
Navantia Seanergies desarrollará impulsará en el ecosistema de economía azul de Cádiz proyectos ligados a la eólica marina o el hidrógeno

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Zona Franca de Cádiz y Navantia Seanergies han firmado el convenio que permitirá a la compañía instalar una oficina de innovación en el edificio Incubazul, sede de la incubadora de alta tecnología impulsada por el Consorcio gaditano.

En virtud del convenio, Navantia Seanergies dispondrá de un espacio permanente en el edificio Incubazul, donde ubicará una oficina que actuará de nodo territorial de innovación del Navantia Seanergies COEX Green Energies en Andalucía Occidental, concebida como una infraestructura de apoyo para el desarrollo de actuaciones conjuntas relacionadas con la innovación, la transferencia de conocimiento y el emprendimiento en el ámbito de la economía azul.

El convenio contempla la participación de Navantia Seanergies en los jurados de selección de los proyectos empresariales que opten a incorporarse a Incubazul, así como en hackatones, jornadas técnicas, actividades



de divulgación y otros eventos organizados por la incubadora relacionados con la economía azul. Asimismo, la Zona Franca facilitará a la compañía el conocimiento de los proyectos que se encuentren en fase de aceleración para favorecer posibles líneas de colaboración tecnológica entre Navantia y las startups incubadas.

Como primera iniciativa, Navantia Seanergies organizará en otoño una jornada de dinamización del ecosistema emprendedor de Incubazul, en la que presentará sus líneas de negocio, capacidades tecnológicas y áreas de interés en innovación para identificar, junto a startups, empresas y entidades de apoyo, soluciones con potencial de aplicación industrial.

La jornada abordará ámbitos estratégicos como la eólica marina, el hidrógeno renovable, la industria naval y offshore, la digitalización y automatización industrial, la inteligencia artificial, la logística marítimo-portuaria, la sostenibilidad ambiental y la economía circular, reforzando la conexión entre la industria y el ecosistema emprendedor para impulsar proyectos de alto impacto y una economía azul más competitiva y sostenible.

El Puerto Global cubrirá con energía solar cerca del 70% del consumo eléctrico de su edificio

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Ayuntamiento de El Puerto de Santa María continúa avanzando en la mejora de la eficiencia energética de los edificios municipales con la puesta en marcha de una nueva instalación fotovoltaica de autoconsumo con almacenamiento en la sede de la empresa municipal El Puerto Global. El sistema permitirá reducir de forma importante tanto la electricidad adquirida de la red como el coste de la factura eléctrica.

Según las estimaciones realizadas, la instalación permitirá un ahorro económico aproximado de 370 euros al mes, unos 4.440 euros al año, lo que representa alrededor de un 40% de reducción sobre la factura eléctrica actual. Este porcentaje económico es inferior al ahorro estrictamente energético, ya que la factura incluye otros conceptos que se mantienen independientemente de la cantidad de electricidad consumida, como los costes fijos asociados a la potencia contratada, alquileres de equipos y otros conceptos.

En términos de consumo, el impacto será todavía mayor. La instalación permitirá generar y aprovechar anualmente alrededor de 29.494 kWh de energía solar, suficientes para cubrir el 67,86% de las necesidades eléctricas del edificio. De este modo, casi siete de cada diez kilovatios hora consumidos procederán de energía generada en las propias instalaciones de El Puerto Global.

El consumo anual tomado como referencia asciende a 43.461 kWh. Tras la entrada en funcionamiento del sistema fotovoltaico, únicamente será necesario adquirir de la red aproximadamente 13.967 kWh al año.

La instalación cuenta con 36 paneles fotovoltaicos, con una potencia conjunta de 19,62 kWp, y tres baterías con una capacidad total de almacenamiento de 30 kWh, que permitirán conservar parte de la electricidad generada para utilizarla cuando sea necesaria.

Una de las principales características del sistema es su elevado aprovechamiento. De los aproximadamente 32.050 kWh que producirá al año, el 92,03% será utilizado en las propias instalaciones de El Puerto Global. Únicamente el 7,97% restante se verterá a la red cuando no pueda ser aprovechado.

La instalación dispone además de un sistema de gestión y monitorización encargado de controlar en todo momento la producción de los paneles, la carga y descarga de las baterías y los posibles excedentes, optimizando así el uso de la energía solar generada.

Córdoba acude a Madridjoya 2026 con un estand propio después de obtener la Indicación Geográfica Protegida

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Asociación de Joyeros y Relojeros San Eloy, el Parque Joyero y la Escuela de Joyería de Córdoba, apoyados por el Ayuntamiento de Córdoba a través del Imdeec, participaran del 24 al 27 de septiembre en la feria Madridjoya, el gran evento comercial del sector a nivel nacional.

En esta ocasión Córdoba tendrá stand propio y en él exhibirá su Indicación Geográfica Protegida, la única a nivel artesanal de España y a nivel de joyería la única de toda Europa, concedida recientemente por la Unión Europea.

El estand de Córdoba en la feria, ocupará 94 metros cuadrados en el pabellón tres de Ifema y será un espacio tanto expositivo como de trabajo para que se generen reuniones empresariales y encuentros comerciales.

MadridJoya constituye un punto de encuentro privilegiado para fabricantes, diseñadores, distribuidores, proveedores de maquinaria y tecnología, empresas auxiliares, asociaciones profesionales, centros de formación y administraciones públicas. La concentración de estos agentes convierte la feria en un espacio estratégico para conocer de primera mano la evolución del sector y establecer nuevas vías de colaboración.

El Centro de Referencia Nacional de Joyería y Orfebrería participará también como expositor en MadridJoya 2026, acogiendo a todas las asociaciones nacionales del sector y centros formativos.

La participación del CRN se enmarca en las actuaciones contempladas en su Plan de Trabajo y tiene como principales objetivos reforzar la relación con el tejido empresarial, detectar las necesidades presentes y futuras de cualificación profesional, favorecer la transferencia de conocimiento y dar a conocer las iniciativas que el Centro desarrolla en materia de formación, innovación y emprendimiento.

Comercio Córdoba celebrará su segunda gala de reconocimientos al sector el 26 de septiembre

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Federación Provincial Comercio Córdoba celebrará el próximo 26 de septiembre la segunda edición de su Gala de Reconocimientos al Comercio de Córdoba en el Alcázar de los Reyes Cristianos.

La iniciativa regresa después de la primera edición celebrada en 2025 con el objetivo de reconocer el trabajo de comerciantes, empresas y organizaciones que contribuyen a mantener y transformar el sector tanto en la capital como en los municipios de la provincia.

La gala distinguirá proyectos y trayectorias en ámbitos como el emprendimiento, el relevo generacional, la innovación, la sostenibilidad, el comercio tradicional, la juventud, las mujeres empresarias, la artesanía o el comercio rural.

La organización quiere así mostrar la diversidad de un sector en el que conviven negocios históricos y familiares con nuevas iniciativas y modelos comerciales.

También tendrán presencia los Centros Comerciales Abiertos de Centro Córdoba, Ciudad Jardín, Santa Rosa-Valdeolleros y La Viñuela, además de los mercados municipales y las organizaciones empresariales integradas en la Federación.

Los establecimientos, profesionales y entidades que recibirán los reconocimientos se darán a conocer próximamente, antes de una gala que se celebrará el 26 de septiembre en el Alcázar de los Reyes Cristianos.

La Cámara de Comercio de Córdoba organiza la jornada "Neuromarketing aplicado al comercio: escaparate, tienda y experiencia de compra para vender más"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

En el marco del I Plan Cameral 2026 – 2028 suscrito entre el Consejo Andaluz de Cámaras y la Junta de Andalucía, la Cámara de Comercio de Córdoba, en colaboración con la Asociación de Empresarios de Villanueva de Córdoba, pone a disposición de los comerciantes de la localidad la posibilidad de asistir a la jornada práctica gratuita "Neuromarketing aplicado al comercio: escaparate, tienda y experiencia de compra para vender más" que tendrá el lugar el próximo 22 de septiembre a las 08.30 horas, una actuación dirigida a mejorar la competitividad del comercio de proximidad mediante la aplicación de técnicas actuales de neuromarketing, escaparatismo, experiencia de cliente y análisis del comportamiento del consumidor.

Esta jornada gratuita tiene como objetivo ofrecer a los comercios participantes herramientas prácticas para entender mejor cómo compra el cliente actual, qué elementos influyen en su decisión de compra y cómo pueden mejorarse aspectos como el escaparate, la distribución interior, la iluminación, la comunicación visual, la atención al cliente, la presentación del producto y la generación de confianza en el punto de venta.

La actividad se desarrollará con un enfoque eminentemente práctico, combinando una breve introducción técnica con una ruta guiada por establecimientos del área comercial de Villanueva de Córdoba en la que un profesional experto analizará "in situ" distintos elementos del comercio local desde la perspectiva del neuromarketing – escaparatismo y la experiencia de cliente, identificando oportunidades de mejora aplicables a pequeños comercios de diferentes sectores.

A lo largo de la jornada se abordarán cuestiones como la percepción visual del escaparate, los puntos calientes y fríos de la tienda, el recorrido natural del cliente, la importancia de los estímulos sensoriales, la comunicación de precios y promociones, la generación de confianza, la fidelización y el uso de pequeñas métricas para tomar mejores decisiones comerciales.

La jornada permitirá a los participantes conocer tendencias actuales del retail, detectar mejoras rápidas y de bajo coste en sus propios establecimientos y compartir buenas prácticas entre comercios del entorno, favoreciendo la innovación, la cooperación y la modernización del comercio local.

La Diputación de Córdoba apuesta por FAGA'26 como escaparate nacional de la promoción del sector agropecuario y agroalimentario

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Diputación de Córdoba promueve la realización de la XLII Edición de la Feria Agroganadera y XXIV Feria Agroalimentaria 2026, organizada por el Ayuntamiento de Fuente Obejuna con la colaboración del Instituto Provincial de Desarrollo Económico (Iprodeco), que se celebrará del 18 al 20 de septiembre, y que se ha consolidado como un importante escaparate de las mejores prácticas, productos y tecnologías en el ámbito de la ganadería.

En este contexto, la feria se presenta como una oportunidad para promover la visibilidad de los productos ganaderos y alimentarios locales; fomentar la innovación y la modernización del sector agropecuario; impulsar el desarrollo económico de Fuente Obejuna y la interacción entre productores, distribuidores y consumidores; y promover la sostenibilidad y las buenas prácticas en el sector agroalimentario.

La Alhambra abre una nueva era en conservación patrimonial con el estreno de su Gemelo Digital

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Junta de Andalucía ha presentado el Gemelo Digital de la Alhambra, el primer gemelo digital completo de un Patrimonio Mundial, una innovadora plataforma tecnológica que permite gestionar, conservar y difundir el conjunto monumental nazarí mediante tecnologías avanzadas de inteligencia artificial, simulación y análisis de datos en tiempo real y que ha demostrado ya su utilidad durante el reciente enjambre sísmico registrado en la provincia de Granada.

En concreto, esta réplica virtual inteligente ha ofrecido a los gestores del monumento la posibilidad de diagnosticar el estado estructural del conjunto monumental y evaluar la eficiencia de los planes de emergencia, lo que refuerza la toma de decisiones basada en datos críticos.

La iniciativa, desarrollada en el marco del proyecto Alhambra Living Lab, ha sido impulsada por la Agencia Digital de Andalucía en colaboración con el Patronato de la Alhambra y Generalife, la Universidad de Granada y la empresa tecnológica Libelium, con una inversión superior a los 2,3 millones de euros, cofinanciada en un 75% por los fondos europeos NextGeneration de la Unión Europea en el marco del proyecto Spain Living Lab, integrado dentro del programa Retech.

El Gemelo Digital constituye una réplica virtual inteligente del conjunto monumental capaz de integrar información procedente de sensores, sistemas de monitorización ambiental, inteligencia artificial y modelos predictivos para observar, comprender y simular en tiempo real el comportamiento del monumento y su entorno.

La plataforma integra nueve tecnologías disruptivas: Internet de las Cosas (IoT), Big Data, Inteligencia Artificial, Gemelo Digital, Realidad Extendida, Blockchain, Ciberseguridad, Gamificación y Mundo Virtual, convirtiendo a la Alhambra en un auténtico laboratorio vivo de innovación patrimonial.

El sistema incorpora 39 sensores para la monitorización de aforos y movimientos de visitantes, siete dispositivos destinados al control estructural de edificios históricos y 16 sensores ambientales para el seguimiento de la calidad del aire, el suelo, el ruido y las partículas en suspensión. Asimismo, permite detectar fenómenos meteorológicos adversos y optimizar el consumo de agua y energía para avanzar hacia una gestión más sostenible. Uno de los principales avances del proyecto es la incorporación de capacidades de conservación predictiva que permiten identificar posibles problemas antes de que se produzcan daños visibles o irreversibles.

Gracias a la inteligencia artificial y al análisis continuo de datos estructurales y ambientales, el sistema puede detectar anomalías, anticipar procesos de deterioro, evaluar el impacto de factores externos sobre los materiales históricos y simular distintos escenarios de conservación.

Además, los gestores del monumento pueden conocer de un vistazo el estado de los distintos espacios mediante indicadores gráficos (un código de colores tipo semáforo) que facilitan la identificación inmediata de posibles incidencias y la planificación de actuaciones preventivas.

Diputación da luz verde a 840.000 euros para paliar los daños ocasionados por los terremotos

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Pleno extraordinario y urgente de la Diputación de Granada ha dado luz verde a una modificación presupuestaria de 840.000 euros que permitirá movilizar recursos del Fondo de Contingencia para atender las situaciones de mayor afectación provocadas por los terremotos y facilitar actuaciones urgentes en los municipios donde todavía permanecen familias desalojadas de sus viviendas.

La medida permitirá conceder 400.000 euros al ayuntamiento de Las Gabias, 220.000 euros al ayuntamiento de Granada y otros 220.000 euros al ayuntamiento de Armilla, los tres municipios en los que persisten daños que todavía impiden el regreso de parte de sus vecinos. Una medida que se pondrá también a disposición de otros municipios que presenten la misma situación.

La modificación aprobada mediante crédito extraordinario se financiará con cargo al Fondo de Contingencia de la Diputación y permitirá articular tres subvenciones nominativas destinadas a sufragar las actuaciones municipales necesarias para garantizar la seguridad de las personas y los bienes y hacer frente a las situaciones de riesgo generadas como consecuencia directa de los movimientos sísmicos.

El carácter extraordinario y urgente de la modificación viene determinado por la necesidad de que estos recursos puedan movilizarse durante el presente ejercicio y evitar que las actuaciones necesarias para garantizar la seguridad tengan que demorarse.

Esta actuación da continuidad a las medidas puestas en marcha por la Diputación para atender las consecuencias de los terremotos y, especialmente, a la respuesta dirigida a los municipios que cuentan con personas desalojadas.

Estas medidas se suman al Programa Extraordinario de Cooperación Económica con los municipios afectados por los terremotos, ya abierto para que los ayuntamientos puedan solicitar financiación destinada a los gastos extraordinarios asumidos como consecuencia de los seísmos.

El Patronato de Turismo mantiene la línea de trabajo con Federación de Hostelería y Cámara de Comercio

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La diputada de Turismo, Mónica Castillo de la Rica, ha mantenido una primera toma de contacto con el sector turístico de la provincia, tras su reciente incorporación a esta área de la Diputación de Granada, en sustitución de Marta Nievas, que ha asumido competencias en la Delegación Territorial de la Junta de Andalucía en Granada.

Durante el encuentro con Gregorio García, presidente de la Federación de Hostelería y Turismo de Granada, Joaquín Rubio, director gerente de la Cámara de Comercio de Granada, la diputada ha trasladado "que nuestro interés no es otro que seguir trabajando en la misma línea que hasta ahora, poniendo en valor el trabajo de mi antecesora y escuchando las propuestas y necesidades de uno de los sectores privados más importantes para el desarrollo turístico, económico y social de una provincia rica y diversa como es la de Granada".

En esta línea, Castillo de la Rica ha hecho especial hincapié en "materializar y enfocar nuestra labor en la hoja de ruta marcada en nuestro Plan Estratégico, con el fin de seguir posicionando a Granada como uno de los mejores destinos turísticos tanto en el ámbito nacional como internacional".

Por su parte, tanto Federación de Hostelería como Cámara de Comercio han agradecido y destacado el respaldo, apoyo y esfuerzo de la Diputación de Granada al sector, remarcando la necesidad de continuar una senda muy fructífera que tiene que mantenerse y reforzarse por el bien de Granada y de los granadinos.

El Gobierno autoriza la inversión de 77 millones de euros para la integración puerto-ciudad en Huelva

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Consejo de Ministras, a propuesta del Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible, ha autorizado la licitación del proyecto de soterramiento de la avenida Hispanoamérica y la construcción y explotación de un aparcamiento subterráneo en terrenos de la Autoridad Portuaria de Huelva por un valor total de 76,97 millones de euros (IVA no incluido).

La Autoridad Portuaria de Huelva está acometiendo una reordenación de sus infraestructuras en el marco de la mejora de la interacción entre el puerto y la ciudad de Huelva. La remodelación del muelle de Levante permitirá la puesta a disposición de nuevos espacios para la ciudadanía que dan protagonismo al peatón y las zonas verdes e impulsará un nuevo desarrollo económico y social de la ciudad de Huelva.

El objeto de la actuación, en este caso, es el soterramiento de las avenidas de Hispanoamérica y de Méjico y la construcción y posterior explotación de un aparcamiento adyacente; dicho soterramiento se proyecta entre el centro comercial Aqualón y la glorieta que enlaza la avenida de Méjico (prolongación de la avenida Hispanoamérica) con la avenida de la Ría y la calle Presidente Adolfo Suárez. Desde el citado túnel de soterramiento se accede a su vez a un aparcamiento en línea bajo el muelle de Levante.

El túnel tendrá una longitud total de 1.033 metros. Paralelamente al soterramiento se proyecta un aparcamiento subterráneo de 880 metros.

A efectos presupuestarios, las obras correspondientes al proyecto están incluidas en el Plan de Inversiones de la Autoridad Portuaria de Huelva bajo la línea de inversión denominada "Habilitación Avenida Hispanoamérica". Las obras correspondientes al proyecto no cuentan con financiación externa.

El Plan de Empresa 2027 de la AP Huelva, recientemente acordado con Puertos del Estado, contempla inversiones en este puerto de más de 260 millones de euros hasta 2030, que permitirá mejorar la competitividad de esta infraestructura estratégica.

Por otro lado, la construcción de un muelle para graneles líquidos forma parte de uno de los importantes proyectos que el Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible tiene previsto desarrollar a lo largo de 2027 para mejorar la competitividad del puerto de Huelva y de otros recintos portuarios españoles en los que invertirá 1.500 millones de euros.

La Junta destina 9,2 millones a impulsar energías renovables en industria andaluza

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Consejo de Gobierno ha aprobado incentivos por un total de 9,17 millones de euros destinados a cinco empresas a través de la Consejería de Universidad, Industria, Energía e Innovación, con el objetivo de mejorar la eficiencia energética mediante el uso de energías renovables. Estas ayudas, ratificadas por el Consejo Rector de la Agencia Andaluza de la Energía en julio de 2026, buscan facilitar la incorporación de energías limpias en la actividad industrial, permitiendo a las empresas acceder a fuentes de energía más sostenibles y económicas, reducir su dependencia de combustibles fósiles y, en consecuencia, aumentar su competitividad en un mercado volátil.

Las iniciativas beneficiadas se encuentran en las provincias de Almería, Cádiz, Huelva y Sevilla, y juntas movilizarán una inversión total de 26,5 millones de euros. Se prevé que estas acciones eviten la emisión de más de 27.000 toneladas de dióxido de carbono al año, lo que equivale a sacar de circulación aproximadamente 12.000 vehículos. El uso de biomasa y energía solar será fundamental en estos proyectos, tanto para la generación de electricidad como para el suministro de calor necesario en los procesos industriales, contribuyendo así a reducir el consumo de combustibles fósiles y los costes energéticos.

La Agencia Andaluza de la Energía ha concedido un incentivo de 732.000 euros a Greenvalis Energy, S.L.U. para reemplazar el gas natural por biomasa en la fabricación de fertilizantes en Palos de la Frontera (Huelva). La empresa invertirá 2,36 millones de euros para instalar una caldera de biomasa de 10.000 kW que cubrirá el 70% del consumo térmico de la línea de granulación, lo que no solo reducirá el uso de combustibles fósiles, sino que también favorecerá una producción más sostenible de fertilizantes.

Finalmente, se ha autorizado el pago de 3,35 millones de euros a L. Pernía S.A. para un proyecto en La Rinconada (Sevilla), donde se ha instalado un gran campo solar destinado al calentamiento de aire para el proceso de secado por evaporación de subproductos de la industria cervecera. Esta instalación, que ocupa 10.000 metros cuadrados, utilizará captadores solares microperforados para convertir la radiación solar en calor y generará alrededor de 14,4 millones de kWh anuales.

Huelva se sitúa como segunda provincia exportadora de Andalucía con un incremento del 7,9%

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Huelva se ha situado en los primeros cinco meses del año como la segunda provincia más exportadora, con el 19% del total de Andalucía, con un crecimiento del 7,9% y una cifra de negocio de 3.585 millones de euros. Por sectores, lidera la fruta, pero también destacan los "fuertes crecimientos" de los minerales (68%) y los productos químicos orgánicos (2.726%).

En los cinco primeros meses de 2026, Huelva creció un 7,9% respecto al mismo periodo del año anterior con 3.584 millones de euros, pero registró un déficit comercial (tasa de cobertura del 74%) de 1.294 millones de euros.

Además, por sectores, lideran las frutas, con 1.301 millones de euros (36,3% del total) y un crecimiento del 0,3%; seguidas de minerales metalíferos, escorias y cenizas, con 875 millones de euros (24,4%) y un aumento del 68%; y los combustibles y aceites minerales, con 502 millones de euros (14%) y un crecimiento del 13,2%.

En cuarta posición se encuentra el cobre y sus manufacturas, con 235 millones de euros (6,6%) y un descenso del 32%; seguido de los productos químicos orgánicos, con 141 millones de euros (3,9%) y un incremento del 2,7%; y las grasas y aceites animales o vegetales (no alimentarios) con 130 millones de euros (3,6%) y un alza del 25,2%.

En séptima posición están los productos químicos inorgánicos, con 88 millones de euros (2,5%) y un crecimiento del 27%; seguidos de los productos diversos de las industrias químicas, con 87 millones de euros (2,4%) y un descenso del 37%; los pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, con 29 millones de euros (0,8%) y un incremento del 19,9%; y las preparaciones de hortalizas, frutas y otras partes de plantas, con 22 millones de euros (0,6%) y un crecimiento del 19,1%.

Por otra parte, por mercados, en primera posición se sitúa China, con 801 millones de euros (22,3% del total) y un crecimiento del 85%; seguida de Alemania, con 376 millones de euros (10,5%) y un descenso del 8,1%; y Portugal, con 330 millones de euros (9,2%) y un aumento del 15%.

Luz verde ambiental para la nueva planta de material ferroviario en Linares

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Junta de Andalucía ha otorgado oficialmente la Autorización Ambiental Integrada (AAI) para la planta destinada a la fabricación de material ferroviario y espumas de butacas para el transporte de viajeros. Este aval cierra un proceso administrativo esencial y da vía libre legal a un proyecto clave para la economía local.

La resolución, dictada por la Delegación Territorial en Jaén de la Consejería de Sostenibilidad y Medio Ambiente, ha sido publicada oficialmente en el BOJA número 175 bajo el código de expediente aai_ja_117_26. La empresa adjudicataria y titular de la actividad es Compín Fainsa Iberia, S.A., una firma especializada en el diseño y suministro de interiores y asientos para el transporte público masivo. Las nuevas instalaciones se centrarán en la producción de componentes clave del sector ferroviario, con especial foco en la inyección y moldeado de las espumas técnicas que componen los asientos de trenes y autobuses de pasajeros.

El otorgamiento de la AAI no solo representa la aprobación burocrática del emplazamiento, sino que establece detalladamente los criterios técnicos y medioambientales obligatorios que la factoría deberá cumplir estrictamente durante su operación.

La normativa impuesta por la administración autonómica busca blindar el entorno local mediante controles exhaustivos sobre las emisiones a la atmósfera, la correcta gestión de los residuos industriales derivados de la actividad y la optimización del consumo de recursos.

Con la obtención de esta licencia ambiental, Compín Fainsa Iberia queda facultada para avanzar en su implantación y posterior fase de producción.

Este hito supone una excelente noticia para la reactivación económica del eje industrial de Linares, severamente castigado en los últimos años, y posiciona al municipio jiennense como un punto estratégico dentro de la cadena de suministro de la movilidad sostenible en España.

Diputación rehabilita la antigua estación de Alcaudete en la Vía Verde del Aceite para convertirla en un nuevo recurso turístico

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El presidente de la Diputación de Jaén, Juan Latorre, ha realizado una visita oficial a Alcaudete, donde ha mantenido un encuentro de trabajo con la alcaldesa de esta localidad, Yolanda Caballero, ha firmado en el libro de honor del ayuntamiento y ha visitado una de las últimas actuaciones realizadas por la Administración provincial en este municipio, la rehabilitación de la antigua estación de Alcaudete, que se encuentra junto al Camino Natural Vía Verde del Aceite, para convertirla en un nuevo recurso turístico de este municipio. A esta intervención, que se enmarca en el Plan de Sostenibilidad Turística en Destino OleotourJaén financiado con fondos Next Generation EU a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno central, se han destinado unos 350.000 euros.

Durante esta visita, que Latorre ha situado dentro de "la ronda de encuentros que pretendo mantener con todos y cada uno de los 97 municipios de la provincia de Jaén", el presidente de la Administración provincial ha querido destacar "el enorme potencial de Alcaudete desde el punto de vista patrimonial y turístico, pero también desde el punto de vista del aceite de oliva y por supuesto industrial". Juan Latorre ha enfatizado que "es un municipio muy importante para la provincia de Jaén y la Diputación, y yo como presidente estoy aquí para conocer cuáles son sus necesidades, escuchar a sus habitantes, a su alcaldesa y para convertir todas esas oportunidades en proyectos que mejoren la calidad de vida de los vecinos y vecinas de esta localidad".

Una de las oportunidades a las que se ha referido el presidente de la Administración provincial es "una actuación muy significativa, la inversión que se ha realizado en la antigua estación en el Camino Natural Vía Verde del Aceite, en la que hemos invertido 350.000 euros gracias al Plan de Sostenibilidad Turística en Destino OleoturJaén desarrollado a lo largo y ancho de la provincia de Jaén". Una intervención que, a su juicio, "muestra cómo un ayuntamiento, cómo una alcaldesa, decide apostar y convertir un precioso recurso en un atractivo turístico muy importante".

El Ayuntamiento ultima un plan de empleo para contratar hasta 124 personas desempleadas de la capital

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Ayuntamiento de Jaén contratará hasta 124 personas desempleadas en el marco de un nuevo plan de empleo financiado con hasta 2,3 millones de euros para trabajar en la recuperación de las zonas afectadas por los temporales, tras la publicación en el Boletín Oficial del Estado (BOE) del Real Decreto por el que se regula la concesión directa por parte del SEPE de subvenciones a corporaciones locales para financiar la contratación de personas desempleadas en labores de reconstrucción de las zonas dañadas por diversos fenómenos meteorológicos adversos ocurridos a principios de años y con especial afectación a Andalucía y Extremadura.

El proyecto presentado por el Ayuntamiento de Jaén recoge la contratación inicial de 104 desempleados, con opción de llegar hasta 124, durante un periodo de seis meses y que se emplearán principalmente en las áreas de Mantenimiento Urbano, Jardinería, Deportes y una oficina de tramitación de expedientes.

El proceso de contratación comenzará en las próximas semanas por lo que el primer edil a desempleados de la capital que puedan estar interesados a optar a uno de los contratos, a inscribirse en el Servicio Andaluz de Salud, entidad a través de la que se llevará a cabo la selección del personal.

La Costa del Sol gana viajeros y alarga las estancias hasta julio

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Costa del Sol cerró los primeros siete meses de 2026 con una evolución positiva de sus principales indicadores turísticos. Entre enero y julio, el conjunto de los alojamientos turísticos de la provincia recibió 4.817.898 viajeros totales, un 3,9% más que en el mismo periodo de 2025, mientras que las pernoctaciones alcanzaron las 18.394.945, con un crecimiento del 6,3%.

Dentro de estas cifras globales, el mercado nacional mostró un comportamiento especialmente positivo. Los alojamientos turísticos recibieron 1.627.092 viajeros españoles, un 5% más, que generaron 4.361.214 pernoctaciones, un 11,9% por encima de las registradas durante los siete primeros meses del pasado año. En términos absolutos, fueron 77.023 viajeros nacionales y 465.436 noches adicionales.

También creció el mercado internacional. Entre enero y julio se contabilizaron 3.190.806 viajeros extranjeros en el total de alojamientos turísticos, un 3,4% más que en 2025, mientras que sus pernoctaciones ascendieron a 14.033.731, con un incremento del 4,7%. De este modo, tanto la demanda nacional como la internacional contribuyeron al crecimiento registrado por el destino durante este periodo.

La evolución de los establecimientos hoteleros acompañó esta tendencia. Los hoteles de la provincia recibieron 3.663.271 viajeros totales hasta julio, un 2% más, y contabilizaron más de 13 millones de pernoctaciones, con un crecimiento del 3,7%. La estancia media hotelera alcanzó los 3,51 días y el grado de ocupación por plazas se situó en el 62,2%, 2,5 puntos porcentuales más que un año antes.

Especialmente significativo fue también el comportamiento de los apartamentos turísticos. Entre enero y julio alojaron a 878.928 viajeros totales, un 19,3% más, mientras que sus pernoctaciones aumentaron un 23,4%, hasta superar los 3,94 millones. En esta modalidad, la estancia media alcanzó los 4,57 días.

Julio mantuvo el buen comportamiento del conjunto de la actividad turística. Durante el mes, los alojamientos de la provincia recibieron 904.653 viajeros totales, un 3,1% más que en julio de 2025. De ellos, 347.082 fueron viajeros españoles y 557.571 extranjeros, estos últimos con un crecimiento interanual del 5,1%.

Las pernoctaciones totales alcanzaron en julio las 3.843.756, un 7,5% más que un año antes. Las realizadas por viajeros nacionales crecieron un 10,7%, hasta 1.184.292 noches, mientras que las correspondientes a viajeros internacionales aumentaron un 6,1%, hasta alcanzar las 2.659.464.

Por mercados, Reino Unido mantuvo su posición como principal emisor internacional entre los viajeros alojados en hoteles y apartamentos durante los siete primeros meses del año. Junto a él, destacaron los incrementos registrados por Alemania, con un 8,8%; Italia, con un 12%; y especialmente Polonia, que avanzó un 28,8%.

El balance hasta julio muestra, por tanto, un crecimiento sustentado tanto en la demanda nacional como en la internacional y, especialmente, en el aumento de las pernoctaciones. Una evolución que permite a la Costa del Sol avanzar en uno de sus principales objetivos: que el crecimiento turístico se traduzca en estancias de mayor duración y en un impacto más amplio sobre la economía de la provincia.

Málaga destina 400.000 euros a impulsar las inversiones de pymes y empresas de reciente creación

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Ayuntamiento de Málaga, a través de Promálaga, ha abierto una nueva convocatoria de ayudas destinadas a pymes, personas emprendedoras y sociedades de reciente creación que tengan su domicilio y actividad principal en Málaga capital, o que vayan a implantarse en la ciudad. La convocatoria cuenta con un presupuesto global de 400.000 euros y las ayudas son a fondo perdido.

La subvención puede cubrir Hasta el 75% de la inversión considerada subvencionable con un máximo de 10.000 euros por solicitud y su objetivo es financiar inversiones que permitan a las empresas mejorar su competitividad, modernizarse, innovar y avanzar en su transformación digital.

Pueden solicitarlas personas emprendedoras, autónomos, sociedades mercantiles de reciente creación, Pymes que desarrollen su actividad en Málaga capital y empresas que tengan previsto implantarse en Málaga.

La convocatoria está especialmente orientada a empresas que necesitan realizar una inversión inicial o de consolidación para poner en marcha o mejorar su actividad.

El Ayuntamiento señala cuatro grandes objetivos: Modernización empresarial para ayudar a las empresas a renovar y mejorar sus instalaciones y equipamientos; Innovación para facilitar inversiones que introduzcan nuevos productos, procesos o sistemas de trabajo; Transformación digital con el fin de apoyar inversiones relacionadas con la digitalización de los negocios y Competitividad para que las pequeñas empresas puedan realizar inversiones que mejoren su capacidad para competir.

La convocatoria se publicó en el Boletín Oficial de la Provincia de Málaga el 1 de septiembre de 2026. El plazo para presentar solicitudes comenzó el 2 de septiembre y permanecerá abierto hasta el 15 de octubre de 2026.

La Diputación convoca los XII Premios a los Mejores Vinos con DOP 'Málaga' y 'Sierras de Málaga', dotados con cerca de 30.000 euros

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Diputación de Málaga, a través de la marca Sabor a Málaga, ha publicado hoy la convocatoria de los Premios a los Mejores Vinos con Denominación de Origen Protegida (DOP) 'Málaga' y 'Sierras y de Málaga'. Se trata de la decimosegunda entrega de estos galardones que la institución provincial organiza para promocionar los vinos malagueños, fomentar su elaboración y difundir entre los consumidores sus principales cualidades.

Este concurso está dotado con 29.150 euros y, como novedad, este año se incorpora una nueva categoría a las cinco de ediciones anteriores. Así, las categorías serán seis: Vino Blanco 'Sierras de Málaga'; Blanco Dulce Tranquilo 'Málaga'; Tinto 'Sierras de Málaga' de hasta seis meses; Tinto 'Sierras de Málaga' de más de seis meses, Vino de Licor Dulce 'Málaga', y, como novedad, Vino de Licor Seco 'Málaga'.

Cada vino ganador será premiado con 4.580 euros, y el jurado podrá otorgar menciones especiales por un total de 1.670 euros. Estas cantidades serán para la adquisición, por parte de la Diputación, de productos premiados para acciones promocionales, ya que las bodegas distinguidas entrarán en el circuito de promoción y comercialización nacional e internacional de la marca Sabor a Málaga.

En la última edición de este concurso participaron una veintena de empresas afincadas en la provincia que presentaron 71 variedades de vinos.

Banco Mediolanum presenta su nueva sede en Sevilla

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Banco Mediolanum, entidad española especializada en el asesoramiento financiero a sus clientes a lo largo de todas las etapas de su vida, continúa impulsando su crecimiento en España con la inauguración de la sede de su nueva Family Bankers' Office (FBO) en Sevilla.

La nueva Family Bankers' Office de Banco Mediolanum se ubica en la histórica Casa Ybarra, proyectada por el arquitecto sevillano Aníbal González, autor, entre otras obras emblemáticas, de la Plaza de España.

Con más de 2.100 m² distribuidos en sótano, planta baja y dos plantas, la nueva FBO dispone de 22 despachos, 6 zonas de trabajo, 4 espacios para reuniones, dos salas de actos con capacidad de 35 personas cada una y un hall polivalente que puede acoger hasta 60 invitados.

Todo ello en el marco de uno de los edificios más representativos de la arquitectura empresarial sevillana del siglo XX y que conserva numerosos elementos originales que reflejan su valor histórico y arquitectónico. Entre ellos, la fachada de piedra y ladrillo visto; la rica decoración de cerámica trianera, con obras pintadas a mano y con firma de M. G. Montalbán; la forja realizada por el maestro herrero sevillano Juan Miró, o el patio central presidido por una singular Rosa de los Vientos.

La elección de este edificio responde a la voluntad de Banco Mediolanum de combinar patrimonio, cercanía e innovación en un mismo espacio. La Casa Ybarra se convierte así en un punto de encuentro para clientes y profesionales de la entidad, reforzando un modelo de asesoramiento basado en las relaciones personales, la confianza y el acompañamiento a largo plazo. Desde aquí también se ofrecerá a los clientes experiencias que van más allá del asesoramiento financiero, como la organización de conferencias, encuentros, actividades culturales, showcookings y otros eventos que fomenten una relación más cercana con la entidad.

Al Andalus Innovation Venture consolida en su quinta edición el incremento de inversores y empresas internacionales

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La quinta edición de Al Andalus Innovation Venture tendrá lugar los días 22 y 23 de septiembre en Sevilla, consolidada como cita anual imprescindible en el calendario español de foros de innovación, negocio e inversión. Con un notable crecimiento en la participación de entidades y referentes internacionales, que se relacionarán con el ecosistema empresarial y tecnológico español y andaluz en el Pabellón de la Navegación, dentro de Sevilla TechPark, el parque empresarial y tecnológico más importante de España en cifras de facturación y empleo.

Organizado y producido por los fundadores de Al Andalus Innovation Venture, las previsiones indican que se superará la cifra de 3.000 participantes. Año tras año ha crecido, y en 2025 se contabilizaron más de 2.800 asistentes registrados, con la participación de 810 startups, 250 corporaciones empresariales y 192 inversores. Y se concertaron 950 reuniones de negocio o inversión a través de la webapp del evento.

El variado programa de actividades en muchos espacios garantiza su utilidad para todo tipo de perfiles empresariales y profesionales, según sus prioridades e intereses. Confluyen representantes de multinacionales, grandes empresas, pymes tecnológicas, scaleups, startups, fondos de inversión y centros de innovación. Más de 200 tomarán la palabra en las principales salas. Y en el área de expositores tendrán stand más de 145 startups y más de 25 instituciones y entidades.

Un total de 24 scaleups y 38 startups de España y Portugal han sido seleccionadas como finalistas para exponer ante inversores y corporaciones empresariales. Como en ediciones anteriores, Bolsas y Mercados Españoles concede en Al Andalus Innovation Venture el premio a la scaleup más invertible por su potencial de negocio, y la ganadora recibirá durante tres años el curso exclusivo del programa BME Scaleups, valorado en 7.800 euros.

La dimensión internacional de Al Andalus Innovation Venture tiene uno de sus focos en la creciente participación de Estonia, el país báltico que es modelo de éxito. Su estrategia de fomentar el talento tecnológico y promover el apoyo al emprendimiento deslocalizado ha generado el hub de startups disruptivas más denso en Europa, con una valoración conjunta de 34.000 millones de dólares.

El programa de ponencias, mesas y coloquios en los tres principales escenarios incluye sesiones dedicadas a temáticas de escalado de negocio, financiación, inversión, colaboración público-privada, y a sectores específicos como salud, energía, agroalimentación, gestión medioambiental, entre otros. Dos tendrán especial amplitud: el dedicado a casos de uso con inteligencia artificial agéntica en empresas, que interesa a todo tipo de compañías; y el de retos y oportunidades en relación al sector de la defensa.

Prodetur abre el plazo para que los centros de formación andaluces se adscriban a la Agencia de Simulación de Empresa durante el curso 2026-2027

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Diputación de Sevilla, a través de Prodetur, ha abierto el plazo para que los centros de formación andaluces se adscriban a su Agencia de Simulación durante este curso 2026-2027, iniciativa impulsada por el ente provincial mediante el convenio de colaboración con la Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional de la Junta de Andalucía.

La acción, extendida a centros públicos de toda la comunidad, implementa la metodología de 'Simulación de Empresa' en las enseñanzas de Formación Profesional, concretamente, en los ciclos formativos de las familias profesionales de Administración y Gestión, Comercio y Marketing, y Hostelería y Turismo.

Puesta en marcha en el entorno educativo cada año desde el curso 2009-2010, la Agencia de Simulación de Prodetur ofrece a los centros formativos el entorno simulado y la asistencia técnica necesaria. Así, permite al alumnado realizar de forma práctica las tareas y funciones requeridas para el desempeño de un puesto de trabajo de carácter administrativo en los departamentos comercial, contable y laboral de una empresa.

Para la reproducción de situaciones reales, el alumnado cuenta con la Red de Empresas Simuladas, que permite el establecimiento de relaciones empresariales entre empresas simuladas, creadas por distintos centros educativos.

Sólo en los últimos cuatro cursos, periodo de vigencia del último convenio, fueron 197 el número de centros docentes conectados a la Agencia de Simulación de Prodetur, que generaron la simulación de 878 empresas, en un proyecto en el que participaron más de 5.192 alumnos y alumnas.

iryo y ATA firman un acuerdo para facilitar la movilidad de más de 3,4M de autónomos en España

La alianza permitirá a los miembros de la Federación de Trabajadores Autónomos acceder a descuentos exclusivos en todos los destinos y tarifas de iryo, reforzando el compromiso con este colectivo

iryo, operador privado de Alta Velocidad en España, y la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), anuncian un acuerdo de colaboración con el objetivo de impulsar los desplazamientos de los autónomos en España.

A través de esta alianza, los más de 3,4 millones de trabajadores por cuenta propia representados por ATA podrán beneficiarse de condiciones especiales en sus viajes con iryo, contribuyendo así a mejorar su día a día y fomentar una movilidad más eficiente, accesible y sostenible.

El acuerdo permitirá a los asociados de ATA acceder a descuentos exclusivos en la compra de billetes, aplicables en todas las tarifas de la compañía para viajar a los destinos donde opera: Madrid, Zaragoza, Barcelona, Tarragona, Alicante, Valencia, Cuenca, Albacete, Ciudad Real, Puertollano, Sevilla, Córdoba y Málaga.

Carlos Bertomeu, presidente de iryo, ha señalado que *"desde el inicio del proyecto, iryo nace con el propósito de conectar personas, territorios y oportunidades. Con esta alianza, reforzamos nuestro compromiso con el tejido autónomo, un colectivo clave en el desarrollo económico del país que necesita soluciones de movilidad flexibles y adaptadas a su ritmo de trabajo"*.

En palabras de Lorenzo Amor, presidente de ATA, *"los autónomos necesitan facilidades y precios competitivos. Con este acuerdo añadimos descuentos a una gran gama de productos para los autónomos para sumar competitividad reduciendo el coste de su movilidad"*.

“Protege lo que te importa”: ATA Andalucía apuesta por la prevención de riesgos laborales de los autónomos

Ponemos a disposición de los andaluces un proyecto gratuito de asesoramiento y difusión de PRL

ATA Andalucía ha puesto en marcha un año más un servicio técnico gratuito de asesoramiento y difusión de la prevención de riesgos laborales y fomento de la cultura preventiva, dirigido a las personas trabajadoras autónomas de Andalucía, con el objetivo de acercar la cultura preventiva al colectivo y ofrecer herramientas prácticas para trabajar de forma más segura.

El proyecto, financiado por el Instituto Andaluz de Prevención de Riesgos Laborales (IAPRL) de la Junta de Andalucía, proporciona asesoramiento técnico gratuito y materiales prácticos adaptados a la realidad de las personas trabajadoras por cuenta propia.

Bajo el lema “Protege lo que te importa”, la iniciativa pretende facilitar el acceso de las personas autónomas a la información y el asesoramiento en materia de prevención de riesgos laborales, resolver dudas y ayudarles a incorporar la prevención a su actividad diaria.

En esta edición, el proyecto pone el foco especialmente en tres situaciones de riesgo relevantes para el colectivo autónomo: el estrés laboral y el síndrome de burnout (o síndrome del trabajador quemado), el uso seguro de escaleras de mano y los accidentes viales laborales relacionados con el uso de furgonetas.

El proyecto contempla, además, asesoramiento técnico gratuito, materiales prácticos, píldoras formativas, infografías, guías y jornadas informativas, con contenidos diseñados para facilitar la aplicación de medidas preventivas en el día a día de las personas trabajadoras autónomas.

El proyecto se basa principalmente en el asesoramiento directo a las personas trabajadoras autónomas de Andalucía, de lunes y miércoles de 8.00 h a 15.00 h y 16.00 h a 18.00 h y martes y jueves de 8.00 h a 15.00 h y viernes de 8.00 h a 14.00 h y se puede acceder a él a través del teléfono 900 909 525 y los correos electrónicos oficinaprlandalucia@ata.es y oficinaprlandalucia2@ata.es.

La prevención de riesgos laborales no se limita a evitar accidentes. También implica cuidar la salud de quienes están al frente de un negocio y prevenir situaciones que pueden acabar afectando tanto a su bienestar como a la continuidad de su actividad.

“Ser autónomo significa sacar adelante cada día un negocio, tomar decisiones, asumir responsabilidades y, muchas veces, hacerlo todo a la vez. Por eso, protegerte también forma parte de tu trabajo”, señala José Luis Perea, responsable del área de Prevención de Riesgos Laborales de ATA.

“La prevención no es solo evitar accidentes. Es cuidar nuestra salud, trabajar con más seguridad y proteger aquello que hemos construido”, añade.

Las personas interesadas pueden consultar toda la información y acceder a los recursos del proyecto “Protege lo que te importa” en la página habilitada por ATA Andalucía: https://ata.es/proyectos/protege-lo-que-te-importa-prl-andalucia-2026/.

Javier González de Lara participa en Ceuta en las reuniones de los órganos de gobierno de CEOE

Javier González de Lara, presidente de CEA, participa en Ceuta en las reuniones de los órganos de gobierno de CEOE, en su condición de vicepresidente de la organización empresarial nacional. Una cita clave para respaldar a las empresas ceutíes y reconocer la labor esencial que está desempeñando la Confederación de Empresarios de Ceuta (CECE) en la defensa del tejido productivo de la ciudad autónoma.

La jornada ha servido para compartir la situación actual del tejido productivo ceutí y subrayar la necesidad de reforzar un clima de estabilidad y confianza que impulse la actividad económica en la ciudad autónoma. En este contexto, se ha destacado la importancia de que Ceuta recupere su imagen de ciudad abierta, confiable, comercial, atractiva y segura para invertir, visitar y vivir.

Con ello, CEA reafirma su apoyo a CECE y a las empresas de la ciudad autónoma, destacando su papel estratégico en la actividad económica y en la generación de oportunidades.

CEA participa en la Mesa de Diálogo Social para abordar los principales desafíos del sector agroalimentario andaluz

La Confederación de Empresarios de Andalucía participa en la Mesa de Diálogo Social convocada por la Junta de Andalucía junto a las organizaciones sindicales, un espacio orientado a analizar los principales retos del sector agroalimentario en este inicio de curso y a reforzar la interlocución entre los agentes sociales.

Durante la sesión, Luis Picón, director de Relaciones Institucionales de CEA, destacó la disposición de la organización a colaborar de manera activa con la agenda política y normativa de la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural. "Nuestra mano tendida para colaborar tanto con la agenda política como normativa de la Consejería, con el foco puesto en el agua, la estrategia agroindustrial y, por supuesto, la nueva PAC", subrayó.

El encuentro permitió revisar cuestiones clave para el sector, uno de los principales motores económicos de Andalucía. Sobre la mesa se situaron asuntos como la rentabilidad y competitividad, la modernización e innovación del sector primario y agroalimentario, el relevo generacional, la gestión del agua y las nuevas oportunidades de desarrollo en el medio rural.

CEA reafirma la importancia del diálogo, la interlocución fluida y la escucha activa como herramientas esenciales para avanzar y afrontar de manera conjunta los desafíos del sector, reforzando así la colaboración público-privada en un momento estratégico para la agroindustria andaluza.

Pilar Campos Corral: "Ser mujer me ha beneficiado en toda mi carrera empresarial"

ENTREVISTA

PILAR CAMPOS CORRAL
CEO BPS ALDISEÑO

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

BPS Aldiseño lleva años desarrollando proyectos en un sector muy vinculado a la innovación y al diseño. ¿Cómo ha evolucionado la empresa y qué cree que diferencia hoy a BPS Aldiseño de sus competidores?

Cuando comenzamos usábamos la cámara de fotografía digital antes que nuestros competidores. Realizar una fotografía y tenerla digitalizada al instante, nos permitió manipularla con programas de diseño sacándole todo el partido a la imagen, fue una innovación en nuestra oferta gráfica. Pudimos hacerlo por nuestra formación artística. Ahora entra en el juego la IA, su uso no debería realizarse sin conocimiento artístico, en mi opinión.

Nosotros hemos seguido cultivando y actualizando nuestra formación y creatividad, aprendiendo nuevas tendencias, observando el avance en todas las expresiones artísticas ya sea en papel, en multimedia o en cualquier otro soporte. Constantemente nos ha diferenciado nuestras capacidades artísticas.

En un mercado cada vez más exigente, ¿cuáles son actualmente los principales retos a los que se enfrenta una empresa como la suya y cómo se están preparando para afrontarlos?

El reto invariablemente es la especialización y atención a nuestra clientela, hay que estar atentos y descubrir sus necesidades que no son las mismas para todos. Aunque en nuestra cartera de servicios aparezcan los mismos conceptos o palabras, diseño corporativo, de material de comunicación, maquetación, servicio y soluciones de merchandising o para eventos, o imprenta, etc., cada cliente tiene necesidades diferentes. Nosotros nos involucramos profesional y personalmente. Hay que escucharles y ofrecerles justo lo que buscan o ayudarles a saber qué buscan. Lo que es todo un desafío. Nuestra experiencia es la respuesta. Siempre hemos estado y estaremos preparados para escuchar, algo que no es baladí en estos tiempos de inmediatez.

¿Qué papel están jugando la innovación, la digitalización y las nuevas tecnologías en la evolución de BPS Aldiseño? ¿Hay alguna transformación que haya cambiado especialmente vuestra manera de trabajar?

La tecnología nos ha ayudado a mejorar. Siempre aprendiendo. Siempre creando.

Desde que comenzamos hemos evolucionado con las tecnologías, solo el hecho de dibujar, de abocetar con lápiz un logotipo o la imagen de un proyecto o una ilustración, a realizarlo con lápiz óptico, fue y es un gran avance que se plasma en tiempo y en costes. Nos ha ayudado a ofrecer más por menos, algo muy importante para nuestra clientela. Hay que tener en cuenta que detrás está la creatividad, algo transversal para nosotros en cualquier proyecto y en el uso de la tecnología. Los ordenadores, los programas de diseño y multimedia, los móviles, las aplicaciones… han evolucionado, han progresado, se optimizan continuamente, pero solo son herramientas, no crean la imagen, al menos una imagen diferenciadora, profesional y original.

La IA es una herramienta muy potente que ayuda en la creación o modificación de imágenes y/o contenidos audiovisuales. Hay que interiorizarla gráficamente para eliminar la parte artificial y, aportar calidez y personalidad en los trabajos.

La creatividad es nuestro factor diferencial, es innato, puedes cultivarla, perfeccionarla, pero debes tenerla. La creatividad es una capacidad. Nuestro punto fuerte sigue siendo la creatividad y la profesionalidad, esto no lo aporta ni la IA ni una aplicación para tratamiento o creación de imágenes.

Ser mujer y empresaria sigue implicando enfrentarse a determinadas barreras. ¿Ha sentido en algún momento que ha tenido que demostrar más que sus compañeros hombres para conseguir el mismo reconocimiento?

En mi empresa somos un tándem David y yo, ambos respondemos con nuestras capacidades y habilidades. De igual a igual, tanto en la parte creativa como de gestión.

Ser mujer me ha beneficiado en toda mi carrera empresarial, la empatía que tenemos las mujeres, nuestra capacidad solucionadora y negociadora me ha ayudado a generar lazos con mi clientela que han perdurado durante años, más allá de un proyecto.

Dar soluciones es uno de los grandes objetivos de nuestros servicios. Atender, responder las demandas de nuestra clientela con soluciones gráficas y materiales de comunicación adecuados, tanto a necesidades de imagen como económicas y, sobre todo, en el plazo de entrega requerido, ha sido un gran reto cumplido que ha marcado la diferencia de nuestra empresa. Ha generado fidelidad en nuestra clientela y nos han recomendado, lo cual ha sido todo un aval en nuestra trayectoria empresarial.

¿Qué ha sido más difícil: poner en marcha y hacer crecer una empresa o encontrar el equilibrio entre las exigencias profesionales y la vida personal?

Cuando comencé mi andadura empresarial tuve una mentora que nos animaba, nos decía que conseguir el primer cliente iba a ser lo más difícil, el segundo sería la mitad y así sucesivamente. Así ha sido, después todo vino rodado, nuestra clientela nos sigue recomendando lo cual es un gran orgullo para nosotros y demuestra nuestra profesionalidad.

Y ser empresaria, precisamente, me ha aportado poder conciliar.

Con la perspectiva que da la experiencia, ¿qué le diría hoy a una mujer que tiene una buena idea de negocio, pero no se atreve a dar el paso y convertirse en empresaria?

Creo firmemente en las capacidades de las mujeres, ni siquiera necesita una gran idea de negocio, solamente requiere la convicción, la voluntad de ser independiente económicamente y ser libre en la toma de decisiones de su vida profesional, hecho que repercutirá positivamente en su vida personal.

Yo volvería a tomar la misma decisión una y mil veces más.

Y mirando hacia el futuro, ¿qué le gustaría haber conseguido dentro de cinco años, tanto para BPS Aldiseño como para Pilar Campos a nivel personal y profesional?

Mantener nuestro éxito actual, perdurar durante estos 25 años con el mismo entusiasmo, impulso y motivación de nuestro inicio, es todo un logro. El cual también se mide en la red de afecto, reciprocidad, y confianza mutua que hemos cosechado con nuestra clientela.

Es lo que deseo, pero no solo los próximos cinco años sino el resto de mi vida, las relaciones, los vínculos con las personas es lo más preciado de este mundo. Seguir aportando, ayudando en sus proyectos, y que también nos dejen huella, es todo un lujo para mí.

Septiembre no tiene la culpa

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

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

No está mal para un solo mes.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Andalucía

La brecha laboral en Andalucía limita la autonomía económica de las mujeres

OPINIÓN

ÁFRICA CARACENA
SECRETARIA GENERAL.
FEDERACIÓN ANDALUZA DE MUJERES EMPRESARIAS (FAME).

Las mujeres andaluzas mejoraron su situación laboral en el segundo trimestre de 2026: bajó su desempleo y aumentó su participación. Es importante conocer y reconocer estos avances. Incorporar y aprovechar mejor el talento femenino puede ampliar la capacidad productiva de Andalucía, fortalecer su competitividad y contribuir al crecimiento económico, favoreciendo la autonomía de las mujeres.

La EPA sitúa la tasa de paro femenina en el 16,4%, frente al 13,0% masculino. La distancia se mantiene también en la participación laboral: la tasa de actividad fue del 52,1% entre las mujeres y del 63,7% entre los hombres. Hay mejora, pero el punto de partida continúa siendo desigual.

El avance no se limita a la comparación con el trimestre anterior: la tasa de paro femenina bajó 0,8 puntos también respecto al mismo trimestre de 2025. Además, la tasa de actividad femenina subió 0,5 puntos trimestrales. Esta evolución es positiva, aunque no basta para dar la mejora por consolidada.

La Encuesta de Población Activa del segundo trimestre de 2026 contabilizó 1.657.800 mujeres ocupadas y 324.800 desempleadas, frente a 2.023.400 hombres ocupados y 302.300 desempleados. Sumando ocupación y desempleo, la población activa ascendía aproximadamente a 1.982.600 mujeres y 2.325.700 hombres. El desempleo femenino disminuyó en 11.800 personas respecto al trimestre anterior; el masculino aumentó en 17.200.

El paro registrado de agosto de 2026 refuerza la necesidad de atención: 323.166 mujeres y 207.090 hombres, según el Observatorio Argos. Ellas suponían el 60,9% de las 530.256 personas inscritas, frente al 39,1% masculino. Esta fotografía administrativa complementa la EPA, sin sustituirla ni permitir comparaciones directas.

La concentración del empleo femenino en servicios es otro elemento relevante: según el balance del Servicio Andaluz de Empleo para 2025, este sector reunía al 89,03% de las ocupadas. Aunque ofrece oportunidades diversas, esa concentración hace que sus trayectorias laborales dependan en gran medida de la evolución de unas determinadas actividades. Ampliar el acceso de las mujeres a otros sectores permitiría diversificar sus opciones de empleo y desarrollo profesional.

La calidad del empleo añade otra brecha. El balance del SAE para 2025 recoge que el 39,94% de los contratos a mujeres fueron a jornada parcial, frente al 18,03% de los masculinos. La temporalidad femenina fue del 21,24%, 3,14 puntos superior a la masculina. Este contexto complementa los avances recientes. Las administraciones deberían priorizar los servicios de cuidados, la formación vinculada a oportunidades reales del mercado y el apoyo a emprendedoras mediante financiación y asesoramiento. Pero incorporarse al empleo es solo una parte del reto: también importa poder progresar y acceder a puestos de responsabilidad. Conviene analizar las barreras que frenan esas trayectorias, sin atribuirlas a una causa única ni asumir que los cuidados corresponden a ellas.

Reconocer la mejora no puede convertirse en una excusa para bajar la exigencia. Las políticas públicas deben facilitar que más mujeres trabajen, emprendan y participen en las decisiones económicas. Aprovechar sus conocimientos y capacidades es una oportunidad para innovar y crecer. La igualdad necesita resultados verificables: más autonomía, oportunidades de promoción y talento al servicio del desarrollo andaluz, también fuera de las grandes ciudades.

Tribuna de Andalucía
Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

Edición: *Grupo de Comunicación TDC S.L.*
Directora: *Montserrat Hernández*
Delegada: *Celia Díaz*
Secretaria de gerencias: *Ana Pérez*
Marketing y Tecnología: *José Luis Martínez*
Maquetación: *Amidi Agencia*

Contacto: *direccion@tribunadeandalucia.es*
redaccion@tribunadeandalucia.es
publicidad@tribunadeandalucia.es

nº56 | **Depósito Legal: SE 321-2022**
Imprime: BERMONT

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.

OPINIÓN

PILAR MENA
CONSULTORA DE COMUNICACIÓN
SOCIA DIRECTORA DE EUROMEDIA COMUNICACIÓN Y SOCIA FUNDADORA DE SEVILLA CITY ONE

Sevilla, del compromiso climático al liderazgo económico del sur de Europa

Hay ciudades que esperan a que el futuro llegue y otras que intentan construirlo. Creo que Sevilla está hoy ante una oportunidad que va mucho más allá de un proyecto europeo, de una estrategia climática o de una nueva línea de financiación. La oportunidad es decidir qué papel quiere jugar la ciudad en la Europa que viene.

La clausura en Sevilla del proyecto europeo URBANEW EMC³, con la participación de las siete Ciudades Misión españolas, es una buena ocasión para detenernos en ello. Porque lo verdaderamente relevante no es solo que Sevilla haya acogido este encuentro. Lo relevante es lo que significa que Sevilla esté ahí.

Nuestra ciudad es la única capital del sur de España que forma parte de las siete Ciudades Misión españolas seleccionadas por la Comisión Europea dentro de la Misión de Ciudades Inteligentes y Climáticamente Neutras. Y esa condición debería ser mucho más que una línea en un currículum institucional. Debería convertirse en una estrategia de ciudad. Porque cuando hablamos de neutralidad climática, de regeneración energética o de sostenibilidad urbana tendemos a pensar en cuestiones ambientales. Y lo son. Pero quedarse ahí sería quedarse en la superficie. En realidad, estamos hablando también de economía, inversión, empleo, innovación, financiación y posicionamiento internacional.

Europa está poniendo recursos y diseñando sus grandes políticas alrededor de la transición energética y la transformación de las ciudades. El capital, además, busca cada vez más territorios capaces de ofrecer proyectos sólidos, talento, infraestructuras y una clara orientación hacia la sostenibilidad. En ese escenario, una ciudad que sepa demostrar que está preparada para esa transformación tendrá una ventaja competitiva. Y Sevilla tiene argumentos para hacerlo.

El papel que está desempeñando el Ayuntamiento de Sevilla es especialmente importante. No solo por impulsar proyectos concretos, sino por entender que la política climática tiene que aterrizar en los barrios. La rehabilitación energética de una vivienda puede parecer una actuación técnica. Pero cuando se combina con vivienda pública, mejora del espacio urbano, renaturalización, accesibilidad, eficiencia energética y adaptación al calor, estamos hablando de algo mucho más profundo: estamos construyendo ciudad.

El proyecto de Los Pajaritos-Nazaret es un buen ejemplo. La intervención sobre 144 viviendas públicas, la instalación de sistemas fotovoltaicos, el aislamiento térmico, la retirada de amianto o la transformación del espacio público no son actuaciones independientes. Forman parte de una misma idea: que la transición climática debe mejorar la vida cotidiana de los ciudadanos.

Y aquí aparece, a mi juicio, una de las grandes claves para Sevilla. La sostenibilidad no puede convertirse en un discurso paralelo a la economía. Tiene que ser una de las bases de nuestra economía futura.

La Misión Climática ofrece precisamente esa posibilidad. Permite que Sevilla forme parte de una red europea en la que se están ensayando nuevas formas de gobernanza, financiación y transformación urbana. Y también permite algo que no deberíamos minusvalorar: visibilidad internacional.

En un contexto en el que las ciudades compiten por atraer inversión, talento y proyectos, estar dentro de estas redes importa. Importa porque genera conexiones, conocimiento y oportunidades. Pero, sobre todo, porque ayuda a construir una reputación internacional asociada a un modelo de ciudad. Y Sevilla necesita reforzar esa reputación.

Durante demasiado tiempo hemos hablado de Sevilla como una ciudad con enormes posibilidades. Quizá ha llegado el momento de hablar de Sevilla como una ciudad que está convirtiendo esas posibilidades en una posición competitiva concreta. Tenemos, además, una circunstancia que no podemos ignorar: nuestro clima. El calor extremo, el consumo energético de los edificios, la necesidad de sombra y vegetación o la adaptación de los espacios públicos no son para Sevilla problemas del futuro. Son problemas del presente. Pero precisamente por eso podemos convertir esa necesidad en una oportunidad.

El sur de Europa va a necesitar soluciones específicas para adaptarse al cambio climático. Soluciones en arquitectura, rehabilitación, energía, movilidad, agua, renaturalización y diseño urbano. Lo que para otras ciudades puede ser un desafío que llegará más adelante, para Sevilla ya forma parte de nuestra realidad cotidiana.

¿Por qué no convertir entonces a Sevilla en uno de los lugares donde esas soluciones se diseñen, se prueben y se exporten?

Creo que ahí está la verdadera dimensión de la Misión Climática. No estamos hablando simplemente de conseguir una ciudad más sostenible. Estamos hablando de utilizar la sostenibilidad para construir una Sevilla más competitiva, más habitable y más atractiva para la inversión.

Para conseguirlo será necesario un liderazgo público decidido, la colaboración de la Universidad y la implicación del tejido empresarial y asociativo, a través de iniciativas como Sevilla City One, Metrópolis del Sur, que sitúa la sostenibilidad entre sus pilares transversales. Será igualmente esencial contar con la participación de la ciudadanía y con la capacidad de aprovechar eficazmente los instrumentos europeos. Pero, sobre todo, hará falta continuidad. La transición urbana no puede construirse a golpe de proyectos aislados ni de convocatorias puntuales: requiere una estrategia compartida, coherente y sostenida en el tiempo.

Por eso la clausura de URBANEW EMC³ puede parecer el final de un proyecto. Yo prefiero interpretarla como el comienzo de una etapa. Sevilla tiene la oportunidad de dejar de ser únicamente una gran capital cultural y turística para convertirse también en una referencia europea en regeneración urbana, transición energética y adaptación climática.

Y, sobre todo, tiene la oportunidad de ejercer un liderazgo que el sur de España necesita. Porque si Sevilla es hoy la única capital del sur presente en este selecto grupo de Ciudades Misión, la pregunta ya no debería ser qué significa formar parte de él. La pregunta debería ser qué vamos a hacer con esa posición.

Europa está buscando ciudades capaces de liderar la transición hacia un modelo urbano diferente. Sevilla ya está dentro de esa conversación. Ahora toca tener la ambición suficiente para ocupar el lugar que nos corresponde.

La prudencia del tonto

OPINIÓN
ALBERTO FUENTES
ECONOMISTA Y FINANCIERO

¿No convendría revisar la siguiente idea más que instalada entre los emprendedores? si una empresa no quema caja, no levanta rondas millonarias y no anuncia una expansión permanente, parece que está perdiendo, un vosotros "nos sabéis hacerlo".

El empresario que crece con sus propios recursos, obsesionado por alcanzar el punto muerto o el tan manido (pero necesario) EBITDA positivo, y que exige que cada operación sea rentable empieza a ser visto como alguien pequeño, "no eres el tiburón que buscamos" o falto de ambición. En cambio, el listo de la clase pasa por aquel que sólo mira la facturación, necesita financiación continua y habla de conquistar mercados, sin ni siquiera un modelo sostenible.

A ese primero no se le llama prudente, sino directamente, tonto.

No puede ser que hayamos convertido el "cash burn" (fundir la caja) en una especie de medalla. Quemar 200.000 euros al mes parece una señal de crecimiento, pocos se detienen a recordar que son 2,4 millones de euros al año. Si una compañía capta 4 millones, esa cantidad puede parecer enorme, ¿está comprando expansión a toda costa o simplemente tiempo de vida?

Deseando que llegue el momento de que la pregunta esencial no sea cuánto dinero se ha levantado ni cuánto tiempo queda, sino qué se ha construido con él y cuándo dejará de ser necesario pedir más. Cuanto dejemos de necesitarlo mejor.

Porque será en ese momento, cuando no se necesite, cuando realmente inyectar caja servirá para la tan deseada escalabilidad del negocio. No es lo mismo perder por cada operación, que ganar por cada euro que metamos.

Por supuesto, quemar caja no es necesariamente un error. Hay compañías que deben invertir durante años para desarrollar una tecnología, construir infraestructuras, crear una categoría inexistente o abrir un mercado completamente nuevo. PLD Space, por ejemplo, pertenece a una lógica distinta: desarrollar lanzadores espaciales exige inversiones millonarias, largos ciclos tecnológicos y asumir riesgos que no pueden compararse con cualquier otra empresa con productos y sectores ya validados.

En esos casos, el consumo de caja puede estar justificado si hay hitos técnicos, clientes potenciales, financiación suficiente y una hoja de ruta creíble hacia la viabilidad.

El problema aparece cuando se copia esa lógica de los "PLD" en sectores maduros, donde el producto ya existe, el cliente conoce la necesidad y la competencia se disputa principalmente mediante precio, marketing y capacidad operativa.

En esos mercados, quemar caja no significa necesariamente estar construyendo el futuro. A veces significa vender por debajo del coste, adquirir clientes sin una economía unitaria sana o sostener una estructura que solo funciona mientras llega la siguiente ronda.

Y quienes decidimos no jugar a ese juego debemos aceptar una paradoja incómoda: mientras otros reciben reconocimiento por gastar, los que intentamos construir negocios sostenibles parecemos obligados a permanecer en silencio. Hasta que.

Hasta que alguna compañía cae. Desgraciadamente para el sector, nunca es buena esa noticia. Entonces aparecen los análisis retrospectivos, los "a toro pasado", y esa conclusión de que todo era evidente desde el principio.

La noticia de Solfy, en proceso concursal voluntario tras levantar cuatro millones de euros, debería provocar algo más que titulares. No es por la empresa, sino "qué estamos premiando como sociedad empresarial".

La propia compañía había comunicado cifras relevantes: más de 7 millones de euros de facturación en 2024 y alrededor de 900 instalaciones realizadas. Son datos que demuestran actividad y tracción. Pero facturar no es ganar dinero, algún día debemos enterarnos de ello. Una empresa puede ingresar 7 millones y destruir valor si sus márgenes, costes comerciales, estructura y financiación no están correctamente equilibrados, "cuanto más vendo más pierde, vendiendo menos gano más".

Por eso, antes de celebrar una ronda, y mejor dicho, antes de buscarla, lo mismo deberíamos preguntarNOS por cinco cifras: margen bruto por operación (¿ganamos algo por cada venta?) y coste de adquisición de cliente, si ambas dos son positivas, importará menos el consumo mensual de caja y los meses de autonomía financiera. De esa forma, la ronda que busquemos pasará de ser un contador hacía la siguiente, a un empujón real hacía el crecimiento.

Levantar cuatro millones no convierte automáticamente una empresa en sólida. Del mismo modo, no levantar capital no convierte a otra en irrelevante, ni unos tan listos ni otros tan tontos.

El dinero sólo tiene dos funciones, acelerar un buen modelo, o retrasar el reconocimiento de uno malo, tú decides de qué lado te posicionas.

La verdadera innovación no siempre consiste en inventar una nueva rueda. ¿Y si sólo fuese, en sectores maduros, hacer funcionar mejor una rueda que ya existe? prestar un buen servicio, cobrar a tiempo, controlar los costes y generar caja suficiente.

En un sector maduro, ¿el tonto será el listo? Porque mientras algunos confunden quemar caja con avanzar, otros están construyendo empresas capaces de sobrevivir cuando el dinero deja de llegar.

Y en los negocios, sobrevivir no es una virtud menor. Es la condición necesaria para poder ganar.

La nueva geografía europea de la innovación

OPINIÓN
ROSA SILES
CONSEJERA Y MENTORA. DIRECTORA EJECUTIVA DE FOUNDERS ANDALUCÍA
Rosa Siles Moreno

De Brainport a Tampere, Europa muestra que la innovación gana fuerza cuando conecta industria, conocimiento, talento y mercado. Una mirada útil para Andalucía.

¿Por qué una empresa decide invertir en un lugar y no en otro? Cada vez menos, la respuesta depende solo de impuestos, suelo industrial o costes. También pesa algo más difícil de construir: encontrar, en un mismo territorio, tecnología, proveedores, conocimiento, talento y capacidad para llevar todo eso al mercado.

A comienzos de septiembre, la industrial finlandesa Normet inauguraba en Pirkkala, junto a Tampere, un centro tecnológico dedicado a autonomía, robótica, software y pruebas. Al explicar por qué había elegido ese entorno, la compañía señaló esa combinación de industria, investigación, universidad y talento. Es una pequeña pista de cómo está cambiando el mapa europeo de la innovación.

No porque las grandes capitales hayan dejado de contar. Lo interesante es que algunos territorios están aprendiendo a renovar lo que ya saben hacer, incorporar nuevas tecnologías a su tejido productivo y convertir esa capacidad en una posición competitiva reconocible en el mundo.

De tener conocimiento a saber convertirlo

El Regional Innovation Scoreboard 2025 permite observar algunas diferencias. Tomando la media de la Unión Europea como 100, Noord-Brabant —donde se encuentra Brainport Eindhoven— alcanza 129,9 puntos; la región estadística que incluye Tampere, 119; y Emilia-Romaña, 102,5. Los índices orientan, pero no explican por sí solos por qué unos territorios transforman mejor innovación en actividad económica. Para entenderlo hay que mirar qué ocurre dentro.

Brainport Eindhoven es uno de los casos más sugerentes. Allí, alrededor de compañías como ASML, se ha desarrollado una extraordinaria densidad industrial y tecnológica. ASML cerró 2025 con 32.700 millones de euros de ventas y destinó 4.700 millones a I+D. Trabaja con más de 5.000 proveedores en todo el mundo, 1.600 de ellos en Países Bajos.

La enseñanza no consiste en pensar que cada región necesita su propia ASML. Consiste en entender lo que ocurre cuando una empresa tractora eleva las exigencias tecnológicas de lo que tiene alrededor: proveedores que mejoran capacidades, empresas especializadas que encuentran mercado y conocimiento que acaba incorporándose a productos.

Emilia-Romaña ha construido otra lógica. Su fortaleza se apoya en una extensa base de pymes industriales y en una red de investigación y transferencia. Bolonia alberga IT4LIA AI Factory, desde donde empresas y startups pueden acceder a computación, datos, asesoramiento, formación y desarrollo de soluciones de inteligencia artificial. En abril de 2026, EuroHPC formalizó un contrato de 290 millones de euros para ampliar esa capacidad mediante un nuevo supercomputador.

Aquí la cuestión cambia: ¿cómo poner tecnología avanzada al alcance de empresas que difícilmente podrían desarrollarla solas? En una economía de pymes, esa pregunta puede ser tan estratégica como disponer de grandes campeones industriales.

Tampere ofrece una tercera vía. Normet había adquirido en 2023 a Remion, una compañía local especializada en internet industrial y software. Tres años después vuelve a apostar por el territorio con su nuevo centro tecnológico. Una adquisición no transforma una economía regional, pero la secuencia interesa: incorporar conocimiento, combinarlo con capacidades industriales y volver a invertir allí donde esa combinación puede seguir creciendo.

Cuando el talento entra en la ecuación

Y aquí aparece una variable cada vez más difícil de separar de la innovación: las personas. Un territorio puede formar excelentes profesionales y perderlos, atraer empresas y no disponer de suficiente vivienda, concentrar investigación y no ofrecer carreras profesionales atractivas. La competitividad también se juega en esas decisiones menos tecnológicas.

Brainport es ilustrativo porque las propias empresas participan, junto a las administraciones, en iniciativas vinculadas a vivienda asequible, movilidad, formación técnica y cohesión social. La vivienda o la movilidad dejan así de ser conversaciones paralelas a la política industrial y pasan a formar parte de la capacidad de un territorio para sostener su crecimiento.

Los datos neerlandeses aportan otra pista. Entre los estudiantes internacionales graduados en Eindhoven de las cohortes estudiadas por Nuffic, un 48,9% permanecía en Países Bajos cinco años después. No significa que todos se quedaran en Eindhoven ni permite atribuir el resultado a una única política, pero sí recuerda algo importante: el talento también mira dónde existen empresas, carreras profesionales y oportunidades de futuro.

Innovación, inversión, empleo y calidad de vida empiezan así a formar parte de una misma conversación sobre competitividad.

Andalucía: conectar capacidades para competir

Mirar fuera solo tiene sentido si nos ayuda a ampliar la mirada sobre nuestras propias oportunidades. La nueva configuración institucional andaluza, que acerca industria, innovación, emprendimiento y otras palancas de competitividad, abre un marco interesante para abordar estas políticas de forma más integrada. Esa lógica conecta con lo que vemos en otros territorios europeos: la innovación genera más valor cuando se aproxima a la empresa, a la industria y al mercado.

Andalucía cuenta con activos relevantes: universidades, centros tecnológicos, parques científicos, tejido empresarial, startups, talento emprendedor y herramientas como Andalucía TRADE, que permiten trabajar sobre innovación, crecimiento empresarial, internacionalización y atracción de inversión.

La oportunidad está en seguir multiplicando las conexiones entre esas capacidades: que más conocimiento llegue a las empresas, que más tecnología transforme productos y procesos, que compañías andaluzas ganen posiciones en cadenas de valor y que más empresas crezcan desde Andalucía hacia mercados internacionales.

También aquí entra el talento. Generar oportunidades profesionales, atraer inversión y ofrecer calidad de vida forman parte cada vez más de la misma propuesta territorial. No se trata solo de formar buenos profesionales, sino de que encuentren proyectos, compañías y trayectorias capaces de competir con las que pueden encontrar fuera.

No hay que copiar Brainport, Emilia-Romaña o Tampere. La lección más interesante es la contraria: no existe una única fórmula. Cada territorio construye su ventaja a partir de sus fortalezas y de la capacidad para conectar conocimiento, empresas, inversión, talento y mercado.

Quizá ahí esté una de las claves del nuevo mapa europeo de la innovación. No gana necesariamente quien acumula más iniciativas, sino quien consigue que más piezas trabajen en la misma dirección. Andalucía dispone de activos para seguir avanzando en esa lógica y convertir cada vez mejor innovación y conocimiento en competitividad empresarial, capacidad industrial, empleo cualificado e internacionalización.

Cuando eso ocurre, la innovación deja de ser solo una política sectorial y se convierte en algo mucho más interesante: una estrategia de futuro.

Nuevos retos en la resolución de conflictos

OPINIÓN
JOSÉ MANUEL GÓMEZ MUÑOZ
PRESIDENTE DEL CONSEJO ANDALUZ DE RELACIONES LABORALES (CARL)

Estamos asistiendo a la aparición de nuevos fenómenos en la gestión de los conflictos laborales que trascienden las fronteras territoriales y los sectores productivos en España, y que empiezan a ser motivo de preocupación entre los operadores jurídicos, las organizaciones sindicales y empresariales y los organismos de resolución extrajudicial de conflictos de las distintas comunidades autónomas. La velocidad de los cambios en el sistema de relaciones laborales viene determinada por multitud de factores exógenos y endógenos que obligan a una permanente atención a lo que sucede en las empresas, especialmente en las medianas y grandes empresas, que es donde esta fenomenología se amplifica y encuentra su caja de resonancia mediática.

El cambio sociológico en la percepción del valor del trabajo personal es uno de esos factores endógenos que más están alterando el panorama, y su inevitabilidad obliga a los gestores de recursos humanos y a quienes trabajamos en la resolución del conflicto y en la negociación colectiva, a reinventar nuevas estrategias y revisar métodos tradicionales de abordaje de los problemas propios del sistema de relaciones laborales, lo que, además de un dolor de cabeza importante, es una fuente de enriquecimiento personal en la medida en que nos fuerza a buscar cuáles son las mejores estrategias de adaptación a dicho cambio. Y no es nada fácil la cosa.

Algunos grandes conflictos laborales presentes y contemporáneos nos están indicando claramente qué es lo que está cambiando en la fábrica, en la empresa, en el puesto de trabajo. Asistimos a la eclosión de nuevas reivindicaciones de mejoras de la calidad de vida personal de una generación joven de trabajadores que no están dispuestos a vivir para trabajar, si no todo lo contrario. Es indudable que la negociación colectiva se encuentra actualmente muy presionada por exigencias que hace unos años no eran ni siquiera imaginables. Estamos normalizando lo que hace una década nos parecía extravagante, pero la realidad es que todo esto está sucediendo de una manera generalizada con el protagonismo claro de colectivos de trabajadores de muy diversa condición formativa y profesional que se organizan de forma alternativa al orden sindical tradicional.

El fenómeno de los comités de base, de larga tradición en otros sistemas de relaciones laborales como el italiano o el francés, de los sindicatos profesionales, que aquí siempre han existido sobre premisas corporativas pero que empiezan a revelarse como sindicatos lobistas o ideológicos, las asociaciones de trabajadores no sindicalizados, sirven para canalizar toda una serie de reivindicaciones que en muchas ocasiones exceden de lo laboral y del marco de regulación tanto de la normativa laboral como de la propia negociación colectiva. La respuesta que el Estado ofrece en ocasiones, y esto es algo que está sucediendo en España con lamentable e inusitada frecuencia en los últimos años, es ampliar el catálogo legal de derechos al margen de cualquier iniciativa de diálogo social previo, creando un corpus normativo que crece en proporciones geométricas y que termina recortando las fronteras de la negociación colectiva, cuando no, expulsando directamente de la regulación de condiciones de trabajo a los agentes sociales y económicos. El gobierno sabe mejor que nadie qué es lo que necesitan las personas trabajadoras y las propias empresas. Así, evidentemente, no contribuimos más que a crear una crispación absolutamente innecesaria que no ayuda en nada a quienes tienen que sentarse en una mesa de negociación a pactar un convenio colectivo o en una mediación laboral para desbloquear un conflicto.

Necesitamos ordenar los procesos para poder responder de manera eficiente a los nuevos retos. Para esto hay que empezar a revisar toda una serie de principios vertebradores del sistema de relaciones laborales que han podido valernos durante décadas pero que hoy tienen que ajustarse a las condiciones reales a las que nos enfrentamos hoy en las empresas. No se trata de demonizar a nadie por sus exigencias, por muy excesivas, sorprendentes o incomprensibles que puedan parecernos, se trata de entender qué hay detrás de dichas pretensiones, de valorar qué impacto pueden tener en el funcionamiento y en la viabilidad de las empresas, y de qué manera pueden atenderse y gestionarse con los mecanismos con los que cuenta el sistema de relaciones laborales.

Parémonos a analizar tan solo uno de esos principios estructurales de nuestro sistema, el principio de representación, sin el cual no es posible que las organizaciones sindicales y empresariales tengan la legitimidad suficiente para la defensa de los intereses que les son propios, tal y como dice nuestra Constitución de 1978. Hemos realizado en estas semanas desde el CARL un seguimiento muy estrecho de una serie de grandes conflictos laborales que afectan a sectores estratégicos de nuestra industria andaluza y nacional, singularmente la aeronáutica. Hemos podido ver reivindicaciones inéditas en la industria por parte de los trabajadores. No valoramos el contenido de las mismas, tan solo su carácter inhabitual, su fenomenología por la novedad que suponen. Tras estas reivindicaciones aparecía una declaración de principios de difícil encaje con el tradicional principio de representación: "los trabajadores mandan, el sindicato obedece". Esto supone enviar al baúl de los recuerdos cincuenta años de esfuerzos sindicales por la defensa de los intereses de las personas trabajadoras desde las estructuras del sindicato, y abrir la puerta a un nuevo modelo de gestión asambleario de los intereses propios de los trabajadores individualmente considerados, al margen de toda defensa del interés general o propio del sindicato a través de las normas vigentes de la negociación colectiva.

Si todo lo que se negocia en una mesa de negociación colectiva tiene que pasar necesariamente por el filtro de la asamblea de los trabajadores estaremos entonces ante un nuevo paradigma de la negociación colectiva laboral para la que el actual marco legal vigente no vale. El sindicato queda, por tanto, deslegitimado como sujeto negociador pasando a desempeñar únicamente el papel de transmisor de órdenes y reivindicaciones de una asamblea cuyas reglas de quorum son las que determina el artículo 80 del Estatuto de los Trabajadores, o sea, la mitad más uno de los trabajadores de la empresa o centro de trabajo, cuando la cuestión sometida a la asamblea afecte al conjunto de los trabajadores. Pero ¿qué pasa cuando hay una negociación de convenio en marcha con una huelga activa? El protagonismo que toma el comité de huelga en estos casos entra en conflicto con el papel de los representantes en la mesa de negociación, que son otros. Si es el comité de huelga quien toma las riendas de la negociación del convenio, riendas no formales porque no las puede tomar, si no materiales, entonces las decisiones sobre el contenido de lo que se negocia se condicionan al mantenimiento o no de la huelga y en este caso el quorum de la asamblea pasa a ser el de la mayoría simple de los asistentes.

Es decir, si el avance en una negociación depende de que la huelga se desconvoque, bastará que una mayoría simple de trabajadores asistentes a la asamblea así lo acuerde. Y en ese momento es donde toman carta de naturaleza todos estos fenómenos de comités de base, sindicatos profesionales lobistas o ideológicos, o asociaciones independientes de trabajadores, que con minorías exiguas terminan imponiendo sus decisiones sobre la representación legal de los trabajadores, comités de empresa, delegados de personal y sindicatos tradicionales. En una empresa de quince mil trabajadores que esté negociando un convenio, una huelga sostenida por una exigua minoría de menos del diez por ciento, por poner un ejemplo real y actual, puede decidir controlar íntegramente el proceso de negociación a su antojo.

Esto no estaba en la cabeza del legislador en 1977 ni en 1980, momentos de impulso institucional del fenómeno sindical en España después de la dictadura franquista. Lo que ha pasado después, es historia. Ahora conviven las pulsiones asamblearias de hace medio siglo con la realidad institucional de sindicatos más representativos o suficientemente representativos que asisten a una suerte de regreso al pasado en el que tienen que aprender a gestionar el caos consustancial al modelo asambleario de relaciones laborales donde todos dicen los que piensan y se hace lo que diga el que más grita. Este nuevo reto, no es el único que enfrentamos todos los que tenemos algún protagonismo en el sistema de relaciones laborales, pero es uno de los más preocupantes. Seguiremos hablando en breve de otros nuevos fenómenos para los que habrá que encontrar nuevas estrategias y enfoques.

Construir el Mañana Hoy: El Despegue Imparable de la Edificación Sostenible

OPINIÓN

ANA JÁUREGUI RAMÍREZ

INGENIERA Y DIRECTORA-GERENTE DEL REAL ALCÁZAR DE SEVILLA

Ana María Jáuregui Ramírez

@amjaureguir

Durante mucho tiempo, hablar de edificación sostenible sonaba a una aspiración deseable pero lejana, una suerte de medalla ecológica que se colgaba en los folletos inmobiliarios para aportar un barniz verde y captar la atención de compradores sensibilizados. Sin embargo, en el último lustro hemos presenciado un giro de 180 grados en la industria, construir pensando en el impacto ambiental ha dejado de ser un mero argumento de ventas para convertirse en la espina dorsal del sector: un imperativo marcado por la normativa europea, la presión de la financiación bancaria y, sobre todo, una lógica económica y social inapelable.

La gran transformación de estos últimos años reside en un cambio de perspectiva radical. Si antes la sostenibilidad se medía casi de forma exclusiva en el gasto eléctrico del inmueble, hoy se analiza el impacto integral de la edificación en todo su ciclo de vida. Esto significa que la huella ecológica se calcula desde el mismísimo momento en que se extrae la materia prima, pasando por la fase de transporte y montaje en la parcela, hasta llegar al comportamiento del edificio a lo largo de décadas y su posterior facilidad para ser reciclado o desmontado.

Esta evolución, ha tenido que abrirse paso en medio de un escenario económico convulso, donde el encarecimiento global de los materiales de construcción tradicionales y la escasez de mano de obra cualificada pusieron en jaque las formas habituales de trabajar. Ante este desafío, la respuesta no ha sido dar un paso atrás en los compromisos ambientales, sino acelerar la innovación.

Desde la paleta de materiales con soluciones que hace años pertenecían al ámbito de los proyectos experimentales y que hoy se emplean en promociones de escala masiva, como la madera estructurada e industrializada con la misma resistencia que el acero o el hormigón, pero con una diferencia sustancial: en lugar de emitir grandes cantidades de carbono durante su fabricación, la madera actúa como un almacén natural que atrapa ese carbono durante toda la vida útil del edificio; Hasta los nuevos hormigones formulados con componentes reciclados y baja huella de carbono o el uso de aislantes de origen orgánico como la fibra de madera, la celulosa insuflada o el cáñamo. Demostrando que la naturaleza ofrece soluciones con rendimiento térmico extraordinario que permiten a la vivienda respirar y regular la humedad de forma natural.

Sin embargo, la verdadera llave que está haciendo posible mantener a raya los costes de producción es la construcción industrializada. La imagen tradicional de la obra está dejando paso a un modelo similar al de la industria automotriz. Gran parte del edificio, estructura, paneles de fachada completos con sus ventanas o aislamientos integrados, se fabrica de forma automatizada en naves industriales, bajo condiciones de humedad y temperatura perfectamente controladas. Una vez producidos estos módulos, se trasladan al terreno y se ensamblan con la precisión de un relojero. Este método reduce los tiempos de ejecución hasta un cincuenta por ciento, elimina los imprevistos en el presupuesto, mejora la seguridad laboral y reduce la generación de escombros y residuos en la parcela a niveles prácticamente testimoniales.

A este despliegue físico se le suma la capa digital. El uso de maquetas tridimensionales inteligentes que integran toda la información técnica del edificio y permite realizar simulaciones que hacen posible probar, por ejemplo, cómo responderá la fachada a las horas de radiación solar en pleno mes de julio, esto evita cometer errores de diseño y garantiza que los ahorros de energía prometidos sobre el papel se conviertan en facturas reales mucho más reducidas para las familias que habitarán esas viviendas.

Si descendemos al terreno local, Andalucía y muy especialmente su capital, Sevilla, se han situado en el centro de esta metamorfosis. La región vive un momento de enorme dinamismo inmobiliario, con la edificación de miles de nuevas viviendas en grandes áreas de expansión urbana como Entrenúcleos, Palmas Altas o los terrenos de la antigua Cruz del Campo. Lo verdaderamente destacable de este auge es que se han incorporado estas nuevas tendencias de forma masiva.

El reto en el sur de España posee sus propias reglas del juego. Adaptar la vivienda al clima andaluz exige entender que la batalla energética principal se libra contra las temperaturas extremas del verano, no consiste en copiar los modelos importados del centro o norte de Europa, basados en captar todo el sol posible, sino en dominarlo. La nueva edificación hispalense está combinando marcos normativos autonómicos más ágiles con soluciones bioclimáticas adaptadas a la idiosincrasia del terreno: el uso inteligente de sombras, la recuperación de la masa térmica que amortigua los picos de calor, fachadas ventiladas que expulsan la radiación, cubiertas ajardinadas que absorben la temperatura e instalaciones eficientes apoyadas en la aerotermia y la producción de energía solar fotovoltaica.

En todo este engranaje, la ingeniería se ha consolidado como el motor invisible pero verdaderamente imprescindible del cambio. Si la arquitectura aporta el diseño y la visión funcional del espacio, la ingeniería es la disciplina que garantiza la viabilidad técnica, la seguridad y el rendimiento real del proyecto.

Son los ingenieros quienes calculan con precisión milimétrica las estructuras híbridas para ahorrar hasta el último kilo de material sin perder resistencia; son ellos quienes diseñan los algoritmos que optimizan el rendimiento de la climatización; y son ellos quienes coordinan la compleja cadena de montaje de la edificación industrializada para que cada pieza encaje al milímetro en la obra.

Sin el rigor técnico de la ingeniería, la sostenibilidad corría el riesgo de quedarse en una simple declaración de intenciones. Es la capacidad de cálculo y la visión práctica de los profesionales de la ingeniería lo que logra transformar un planteamiento teórico en un hogar confortable, eficiente y duradero que la ciudadanía puede comprar o alquilar a precios competitivos.

El camino recorrido en los últimos cinco años demuestra que la transición hacia una arquitectura responsable no era una moda pasajera ni una utopía inalcanzable. Estamos presenciando el nacimiento de una nueva forma de habitar: hogares más frescos en verano, cálidos en invierno, con facturas reducidas y diseñados para resistir el paso del tiempo. Construir el mañana hoy ha dejado de ser un eslogan para convertirse, al fin, en la realidad que pisamos a diario a pie de obra.

OPINIÓN
ROCÍO TORNAY
CEO DE INTELQUALIA, INVESTIGACIÓN DE MERCADOS & ESTUDIOS DE PRESTIGIO
Rocío Tornay Márquez

Construir confianza: la investigación comercial como cimiento de la marca en el sector de la construcción

Durante décadas, muchas empresas constructoras consideraron que su mejor estrategia de marca consistía en dejar que las obras hablasen por sí mismas. Una carretera, un edificio residencial, un hospital o una instalación industrial eran presentados como pruebas suficientes de solvencia. La calidad técnica, la dimensión de los proyectos y la capacidad para ejecutarlos parecían constituir todo el relato corporativo. Sin embargo, el mercado ha cambiado. Hoy una constructora no solo levanta estructuras: interviene en barrios, transforma paisajes, condiciona formas de movilidad, consume recursos y participa en decisiones que afectan directamente a la vida cotidiana.

Esta dimensión social explica por qué el posicionamiento de marca ya no puede construirse únicamente mediante campañas publicitarias o catálogos de obras terminadas. Antes de comunicar, las empresas necesitan comprender cómo son percibidas, qué espera la sociedad de ellas y qué factores generan confianza o rechazo. Esa es precisamente la función de la investigación comercial: convertir las opiniones, comportamientos y expectativas de los distintos públicos en conocimiento útil para tomar decisiones.

En construcción, la compra suele implicar un riesgo considerable. Una familia que adquiere una vivienda compromete buena parte de sus ingresos presentes y futuros. Una empresa que encarga una nave industrial necesita certezas sobre costes, plazos y funcionamiento. Una Administración debe justificar socialmente sus adjudicaciones. En todos estos casos, el cliente no puede evaluar completamente el resultado en el momento de contratar. Compra, en gran medida, una promesa.

Por eso, la confianza desempeña un papel central. Los estudios especializados en el mercado europeo de la construcción señalan que la reputación de los proveedores se relaciona especialmente con la fiabilidad, la asistencia técnica y la capacidad de responder ante los problemas. A ello se añade un contexto general de desconfianza. El Edelman Trust Barometer 2025, basado en más de 33.000 encuestas realizadas en 28 países, refleja el crecimiento del malestar económico y del recelo hacia gobiernos, empresas y dirigentes.

Esta desconfianza adquiere características particulares en la construcción. Los retrasos, sobrecostes, defectos, accidentes laborales o conflictos urbanísticos tienen una elevada visibilidad pública. Una experiencia negativa no afecta solamente al comprador: circula entre familiares, asociaciones vecinales, medios de comunicación y redes sociales. La reputación deja así de pertenecer exclusivamente a la empresa y pasa a ser una narración colectiva.

La investigación comercial permite conocer cómo se forma esa narración. Una auditoría de marca puede medir el grado de conocimiento de la compañía, los atributos que se le asignan y su posición respecto a los competidores. Las entrevistas con clientes revelan qué momentos del proceso generan mayor inseguridad. La escucha digital identifica conversaciones y reclamaciones recurrentes. Los estudios con arquitectos, promotores, administraciones, proveedores o agentes inmobiliarios muestran qué criterios determinan realmente una recomendación o adjudicación.

Este análisis puede descubrir diferencias importantes entre la identidad deseada y la imagen percibida. Una constructora puede definirse como innovadora, mientras sus clientes la consideran distante. Puede comunicar sostenibilidad, pero no explicar con claridad cómo reduce emisiones, residuos o consumos. Puede presumir de dimensión empresarial cuando el mercado valora especialmente la cercanía y la rapidez de respuesta. Sin investigación, la organización corre el riesgo de hablar de sí misma empleando códigos que no coinciden con las preocupaciones sociales.

Investigar tampoco significa limitarse a preguntar qué quiere el consumidor. Supone comprender por qué lo quiere. Aquí aparece la dimensión sociológica. La vivienda, por ejemplo, no es solamente un producto inmobiliario: representa estabilidad, pertenencia, patrimonio familiar y expectativa de futuro. La rehabilitación energética puede entenderse como ahorro, pero también como confort, salud o responsabilidad ambiental. Una infraestructura puede simbolizar modernización para una parte de la población y amenaza para otra. Los datos necesitan, por tanto, una interpretación cultural.

Esta mirada ayuda a segmentar el mercado con mayor profundidad. Dos clientes con ingresos similares pueden mantener actitudes muy diferentes frente a la sostenibilidad, la tecnología o el riesgo financiero. Del mismo modo, una Administración, un fondo de inversión y una comunidad de propietarios no utilizan los mismos criterios para valorar una empresa. Un posicionamiento eficaz debe elegir qué necesidad social puede satisfacer de manera relevante y creíble.

La investigación también permite convertir conceptos genéricos en ventajas concretas. "Calidad", "innovación" y "compromiso" aparecen en la comunicación de innumerables constructoras, pero su repetición los ha vaciado de significado. Mediante encuestas, grupos de discusión, análisis de reclamaciones y estudios de experiencia, una empresa puede determinar qué entiende su público por calidad: ausencia de defectos, información clara, limpieza de la obra, cumplimiento del presupuesto o atención posventa.

A partir de ese conocimiento, la marca puede formular una promesa verificable. Si los clientes valoran especialmente la transparencia, la empresa puede desarrollar presupuestos comprensibles, sistemas de seguimiento de obra y protocolos de comunicación ante desviaciones. Si la principal preocupación es el impacto ambiental, deberá aportar indicadores comparables y evitar afirmaciones vagas. Si el mercado demanda cercanía, tendrá que revisar no solo su publicidad, sino también los canales de atención y la autonomía de sus equipos locales.

Existe además un público frecuentemente olvidado: los trabajadores. En un sector condicionado por la escasez de determinados perfiles profesionales y por el desafío de atraer talento joven, la marca empleadora resulta decisiva. Investigar la experiencia de empleados y subcontratistas permite conocer cómo se perciben la seguridad, la promoción, la formación y el liderazgo. Una empresa que promete responsabilidad social hacia fuera, pero genera relaciones precarias hacia dentro, termina produciendo una contradicción reputacional difícil de ocultar.

La investigación comercial no debe concebirse como un estudio aislado encargado antes de lanzar una campaña. Su verdadero valor aparece cuando se integra en un sistema continuo de escucha. Los indicadores de notoriedad y reputación deben relacionarse con la satisfacción, las incidencias, la recomendación, la recurrencia de los clientes y la capacidad para atraer profesionales. Así, el posicionamiento deja de ser una declaración estética y se convierte en una herramienta de gestión.

El reto final no consiste en parecer diferente, sino en comprender qué diferencia resulta socialmente valiosa y demostrarla mediante comportamientos. Las empresas constructoras ocupan una posición especialmente visible: materializan decisiones económicas, políticas y ambientales en espacios que permanecerán durante décadas. Cada obra es una intervención en la sociedad y cada relación con un cliente, trabajador o vecino contribuye a definir la marca.

En este contexto, investigar el mercado es una forma de escuchar antes de construir. Permite sustituir intuiciones por evidencias, detectar tensiones antes de que se conviertan en crisis y alinear la promesa corporativa con la experiencia real. Porque una marca constructora sólida no se sostiene únicamente sobre hormigón, tecnología o ingeniería. Se sostiene, sobre todo, sobre un material menos visible y mucho más difícil de fabricar: la confianza.

La educación, el problema que España no puede seguir aplazando

OPINIÓN
ANTONIO RIVERO ONORATO
PERIODISTA. DIRECTOR DE GRAYLING ANDALUCÍA
Antonio Rivero Onorato

Hay problemas que ocupan titulares durante semanas y otros que condicionan el futuro de un país durante generaciones. La educación pertenece a los segundos. España discute apasionadamente sobre impuestos, vivienda, pensiones, financiación autonómica o infraestructuras, pero continúa sin abordar con la misma determinación el que probablemente sea su principal problema estructural: la calidad de su sistema educativo.

Los datos vuelven a encender todas las alarmas. El Informe PISA 2025, publicado por la OCDE el pasado 8 de septiembre, sitúa a España con 457 puntos en Matemáticas, 451 en Lectura y 477 en Ciencias, por debajo de las medias de la OCDE, que alcanzan respectivamente 463, 461 y 482 puntos.

Pero más preocupante que la fotografía es la película. En PISA 2015 España obtuvo 486 puntos en Matemáticas y 496 en Lectura. Diez años después registra 457 y 451. Es decir, ha perdido 29 puntos en Matemáticas y 45 en comprensión lectora. Ya en 2022 los resultados habían descendido hasta 473 puntos en Matemáticas y 474 en Lectura. Entre 2022 y 2025 se han perdido otros 16 y 23 puntos respectivamente. La propia OCDE señala que la caída española reciente en Lectura se encuentra entre las más pronunciadas de los países participantes.

No estamos, por tanto, ante un mal resultado coyuntural. Ni siquiera podemos refugiarnos ya exclusivamente en la explicación de la pandemia. Estamos ante una tendencia que obliga a preguntarnos qué está ocurriendo en nuestras aulas y, sobre todo, qué estamos haciendo mal como sociedad.

Andalucía tiene motivos adicionales para preocuparse. PISA 2025 sitúa a los alumnos andaluces en 442 puntos en Matemáticas, 441 en Lectura y 462 en Ciencias. Son 15, 10 y 15 puntos menos, respectivamente, que el conjunto de España, que ya se encuentra por debajo del promedio de la OCDE. La brecha educativa andaluza no es solo un problema escolar. Termina convirtiéndose en menor productividad, dificultades de empleabilidad, menor capacidad para atraer inversiones intensivas en conocimiento y menor igualdad de oportunidades.

Sin educación no existe verdadera transformación económica. Podemos invertir miles de millones en digitalización, inteligencia artificial, transición energética o reindustrialización, pero ninguna economía del conocimiento puede construirse sólidamente si una parte creciente de sus jóvenes tiene dificultades para comprender un texto complejo o resolver un problema matemático.

España tiene además una particularidad difícil de explicar: la extraordinaria inestabilidad de su legislación educativa. Desde la recuperación de la democracia se han sucedido la LOECE de 1980, la LODE de 1985, la LOGSE de 1990, la LOPEG de 1995, la LOCE de 2002, la LOE de 2006, la LOMCE de 2013 y la LOMLOE de 2020. No todas tuvieron la misma naturaleza ni llegaron a implantarse completamente, pero la sucesión refleja hasta qué punto la educación se ha convertido en terreno de confrontación política.

Las diferencias han sido relevantes. La LOGSE amplió la enseñanza obligatoria hasta los 16 años y reorganizó profundamente las etapas educativas. La LOE buscó combinar calidad y equidad. La LOMCE reforzó las evaluaciones externas, la rendición de cuentas y un planteamiento más orientado a resultados. La LOMLOE revirtió algunos de sus elementos más controvertidos, eliminó los estándares de aprendizaje evaluables y reforzó un currículo basado en competencias, inclusión y equidad.

Cada reforma puede defender argumentos razonables. El problema es que España parece incapaz de determinar qué elementos esenciales deben permanecer al margen de la alternancia política.

A esta inestabilidad se añade nuestro modelo territorial. El Estado establece las enseñanzas mínimas para garantizar una formación común, pero las comunidades autónomas desarrollan sus propios currículos y gestionan buena parte del sistema. Actualmente, las enseñanzas mínimas estatales representan el 60% del horario escolar en las comunidades sin lengua cooficial y el 50% en aquellas que sí la tienen. Esto permite adaptar la educación a las diferentes realidades territoriales, pero también exige una coordinación extraordinaria para evitar que el lugar de nacimiento termine condicionando excesivamente las oportunidades educativas.

Hay países democráticos que han demostrado que otra forma de hacer política educativa es posible. Finlandia construyó su gran reforma sobre un consenso político en torno a la escuela comprensiva que, según la propia OCDE, sobrevivió durante décadas a numerosos cambios de Gobierno. Estonia, convertida en una de las grandes referencias educativas europeas, mantiene resultados superiores a la media de la OCDE en Matemáticas, Lectura y Ciencias y ha desarrollado políticas sostenidas de autonomía escolar, digitalización, formación docente e inclusión. Incluso después del deterioro internacional observado en los últimos años, Estonia continúa superando claramente el promedio de los países desarrollados.

No se trata de copiar modelos. España tiene su propia realidad social, territorial y cultural. Se trata de aprender la lección fundamental: la educación necesita décadas, mientras que la política española piensa demasiado a menudo en ciclos electorales de cuatro años.

Un verdadero pacto de Estado debería fijar durante al menos una generación unos objetivos básicos compartidos: reforzar comprensión lectora y razonamiento matemático; recuperar una cultura del esfuerzo compatible con la igualdad de oportunidades; prestigiar la profesión docente; mejorar la formación y evaluación del profesorado; reducir burocracia; atender tempranamente las dificultades de aprendizaje; establecer indicadores transparentes y comparables entre comunidades; evaluar las políticas antes de sustituirlas y determinar qué papel deben desempeñar la tecnología, los teléfonos móviles y la inteligencia artificial dentro del aula.

No sería un pacto de izquierdas ni de derechas. Sería un pacto de país.

Porque detrás de cada punto que perdemos en PISA hay mucho más que una posición en una clasificación internacional. Está nuestra capacidad futura para innovar, competir, atraer inversión, reducir desigualdades y mantener el Estado del bienestar. Y en Andalucía, donde todavía queda por cerrar una brecha histórica de renta y productividad, la cuestión resulta todavía más decisiva.

Quizá la verdadera prueba de madurez de nuestra democracia no consista en comprobar quién consigue imponer su próxima ley educativa, sino en saber quién está dispuesto a renunciar a una parte de sus postulados para construir una que pueda durar.

España no tendrá una democracia plenamente madura mientras su clase política no sea capaz de negociar y alcanzar consensos duraderos en materias esenciales como la educación. Podemos seguir aprobando leyes. Podemos seguir cambiando currículos, asignaturas y modelos de evaluación. Pero mientras no acordemos qué educación queremos para los próximos veinte años, seguiremos discutiendo sobre el sistema que tenemos mientras otros países estarán construyendo el futuro que nosotros necesitamos.

Berrocal: cuando un incendio arrasa el presente, el pasado y el futuro

OPINIÓN
Mª JOSÉ ANDRADE
PERIODISTA Y DIRECTORA DE LA REVISTA MUJERES VALIENTES
Maria Jose Andrade Alonso
@Mjandrade_News

Creo que esta es la tercera vez que menciono en uno de mis artículos aquí, en Tribuna de Andalucía a Manuel Ángel Martín. Lo vuelo a hacer porque de nuevo, aquella mención a lo que hace única a Andalucía, el territorio, este verano, y "gracias" a los incendios, podemos decir que ha sido herido de muerte.

También vuelvo a pedir perdón a la directora de esta cabecera, Celia Díaz, porque, aunque este era un especial sobre la construcción, quiero y necesito escribir sobre cómo se ha destruido, parte de nuestra identidad y lo urgente que es volver a construirla.

Quien ha estudiado Periodismo y ha pasado por las clases Estructura de la Información, que imparte el catedrático de la Facultad de Comunicación de la Universidad de Sevilla, Ramón Reig, sabe que la información, para poder entender lo que sucede en el mundo, se tiene que "explicar desde lo macro a lo micro y desde lo micro a lo macro", es decir: contextualizando. Así que, y si me lo permiten, les invito a hacer un viaje en el tiempo. Un viaje a un pasado no muy lejano, para centrarnos en lo concreto y en lo cercano, y alejarnos de los grandes datos y cifras que a veces se nos hacen tan difícil de interpretar.

Vamos hasta julio de 2004. ¿Tan lejos? Sí, tan lejos. Lo hacemos porque Berrocal sufrió uno de los incendios más destructivo de su historia. Sus habitantes lo perdieron todo, aunque supieron volver a empezar. Tras más de 22 años desde que tuvo lugar, lograban ver su paisaje como era recordado, aunque los más ancianos del lugar, murieran sin poder cumplir con el deseo de pasear por una sierra que te atrapa para vivir y sentir la Naturaleza como es en realidad: libre.

Comenzaban a olvidar aquella tragedia cuando de nuevo, un incendio comienza, el 6 de agosto de 2026 en el término municipal de Niebla. Un fuego que no se consiguió extinguir por completo hasta el 21 de agosto y que, por supuesto, no fue uno más. Fue un punto de inflexión para toda una comarca y, especialmente, para Berrocal, un municipio eminentemente forestal. Un pueblo pequeño cuya economía, identidad y paisaje dependen de un alcornocal ÚNICO en Andalucía y en España.

Durante quince días, el fuego no dio tregua y avanzó sin dar respiro a nadie; campando a sus anchas, sin poder ser controlado y en un escenario que los técnicos describieron como "condiciones extremas": cambios bruscos de viento, temperaturas muy elevadas, humedad mínima y episodios de comportamiento que generaban focos secundarios a gran distancia.

La medición definitiva del programa satelital Copernicus confirmó la magnitud del desastre de los que muchos, sin necesidad de imagen cenital ninguna sabían, porque son gente de campo y supieron ver cuando su paisaje se torno en negro: 33.000 hectáreas quemadas, una cifra que sitúa este incendio entre los mayores registrados en Andalucía en las últimas décadas. Dentro del perímetro se conservaron algunas islas interiores de vegetación, de hasta 400 hectáreas, que actuaron como refugios ecológicos y que hoy representan pequeños núcleos de esperanza y alegría para todos, porque va a servir para que pueda haber, SI NADIE LO VUELVE A IMPEDIR, una regeneración natural. Pero el resto del territorio sufrió una afección devastadora.

En Berrocal, el impacto fue casi total. Según la memoria de la Alcaldía, entre el 90% y el 95% del término municipal resultó afectado. Si se toma como referencia el Proyecto de Ordenación de 2024, que abarca 6.028,69 hectáreas, la superficie dañada se sitúa entre 5.425 y 5.727 hectáreas. Y lo más grave: casi 4.000 hectáreas de alcornocal y alcornocal claro quedaron comprometidas. Y no, no es solo un dato forestal. Es la base económica del municipio (a esto me refiero cuando hablo de lo macro cuando los periodistas tenemos que informar y que es necesario para que usted, querido lector lo pueda comprender).

Para entender la dimensión del daño hay que estudiar primero el ciclo productivo del alcornoque. A diferencia de otros aprovechamientos agrarios, el corcho no es una cosecha anual. El árbol tarda entre treinta y cuarenta años en alcanzar la circunferencia necesaria para su primer descorche. El corcho bornizo que se obtiene entonces tiene escaso valor. Solo a partir del tercer descorche, cuando el árbol ronda los sesenta años, se obtiene corcho de reproducción, el que alimenta la industria taponera y concentra prácticamente todo el valor económico del alcornocal. Entre una saca y la siguiente deben transcurrir al menos nueve años, aunque el cambio climático está alargando los turnos hasta diez u once para alcanzar un calibre comercial adecuado.

Esto significa que el corcho que un árbol presenta en un momento dado es el resultado acumulado de todos los años transcurridos desde la última saca. Cuando el fuego pasa, no se pierde la producción de un año: se pierde la de nueve, diez o incluso más. Y esa pérdida es inmediata y total.

Pero el daño no termina ahí. El incendio afecta también al arbolado. Los estudios coinciden en señalar una mortalidad muy elevada en los pies recién descorchados, que carecen de espesor protector, y en los árboles envejecidos. La muerte de un alcornoque supone la pérdida del capital productivo con un horizonte de reposición que supera los treinta años hasta el primer descorche y los sesenta hasta obtener corcho de calidad. Es un daño que la generación actual de propietarios no verá reparado.

Incluso en los árboles que sobreviven, el perjuicio se prolonga durante décadas. El alcornoque debe reconstruir su capa suberosa antes de que pueda practicarse un nuevo descorche.

La Cooperativa Corchera San José S.C.A., que agrupa a titulares de montes del término y constituye el corazón económico del municipio, ha documentado en su informe preliminar la importancia de esta actividad. Entre las campañas 2011/2012 y 2026/2027 declaró más de 1.024.000 kilogramos de corcho, con una media aproximada de 64 toneladas por campaña. El Proyecto de Ordenación estima una producción media de 97,6 toneladas anuales en el ámbito ordenado. Estas cifras permiten disponer de una referencia objetiva de la capacidad productiva existente antes del incendio. Y son precisamente el término de comparación que la valoración de los daños requiere.

La afección del incendio compromete no una campaña, sino la fuente de renta de una parte sustancial del vecindario durante al menos un turno completo de descorche. La estructura laboral de la cooperativa, con un trabajador fijo y entre dos y cinco eventuales durante las tareas de descorche, ilustra la dimensión de un sector que, siendo modesto en términos absolutos, resulta determinante en un municipio de 283 habitantes, con población envejecida y en declive demográfico sostenido.

A ello se suma un efecto que suele quedar fuera de las valoraciones: la reducción prolongada de los ingresos forestales compromete la capacidad de la entidad para sostener su estructura y afrontar obligaciones e inversiones ya contraídas, como la estación de servicio de su propiedad, aún en fase de amortización y con pérdidas. No se afirma que dichas pérdidas traigan causa del incendio, sino que la actividad corchera ha venido constituyendo una de las bases económicas que permitían sostener el conjunto de la entidad. Su interrupción proyecta un efecto en cadena que la evaluación económica debe considerar.

El incendio de Berrocal no solo arrasó un paisaje. Arrasó tiempo y la memoria de todos sus vecinos. Arrasó décadas de crecimiento silencioso. Arrasó la base económica de un municipio que vive del bosque y con el bosque. Hoy, mientras se evalúan los daños y se diseñan las medidas de recuperación, Berrocal se convierte en símbolo de algo más grande: la vulnerabilidad de los sistemas forestales mediterráneos ante incendios de nueva generación y la necesidad de políticas públicas que entiendan que, en un alcornocal, el tiempo es parte del patrimonio.

Agradecimientos: A Juan Romero por tanta y buena información en los peores días y momentos y en los que mientras hablaba con él escuchaba el sonido del fuego.

A Eva Romero, mi cuñada, por la fotografía que ilustra este artículo. Uno de los parajes más impresionantes de Andalucía. Gracias por explicarme lo que estaba ocurriendo en el lugar que la vio nacer, con el dolor profundo por volver a perder lo que su padre le enseñó desde pequeña y que siempre sería lo más importante: A amar la tierra de Berrocal.

Fuentes:
Ayuntamiento Berrocal.
Cooperativa CORCHERA SAN JOSÉ S. Coop. And.

OPINIÓN
FRANCISCO J. LÓPEZ AGUADO
DIRECTOR TERRITORIAL DE INSERTA EMPLEO ANDALUCÍA, CEUTA Y MELILLA

La diversidad como motor de competitividad en Andalucía

A menudo se analizan las cifras del mercado laboral desde una óptica puramente macroeconómica, olvidando el coste de oportunidad humano, social y productivo que esconden. En nuestro país, los análisis periódicos que elaboramos desde el Observatorio sobre Discapacidad y Mercado de Trabajo en España (ODISMET) de Fundación ONCE nos sitúan de manera recurrente ante una realidad que interpela directamente a nuestro modelo socioeconómico: en un momento de intensas transformaciones y con amplios sectores demandando profesionales cualificados, casi dos tercios de las personas con discapacidad en edad de trabajar permanecen inactivas.

La tasa de actividad de este colectivo se sitúa en torno al 35,4%, frente al 78% que registra la población sin discapacidad; una brecha de más de 40 puntos porcentuales que ilustra la dimensión del desafío. Detrás de ese 64,6% de inactividad no existe desinterés ni falta de cualificación, sino barreras de acceso, sesgos todavía arraigados en la cultura corporativa y un desconocimiento estructural sobre cómo articular procesos de captación de talento verdaderamente abiertos y accesibles.

La tasa de actividad de las personas con discapacidad en Andalucía se situó en el 31,5% en 2024, frente al 29,2% registrado en 2023, lo que supone un incremento de 2,3 puntos porcentuales.

Por sexos, la tasa de actividad en 2024 alcanzó el 31,6% en los hombres y el 31,3% en las mujeres, manteniéndose una diferencia muy reducida entre ambos grupos.

Para Fundación ONCE e Inserta Empleo su entidad de intermediación laboral cofinanciada por la Unión Europea, revertir este escenario constituye una prioridad estratégica que vertebran iniciativas de largo recorrido, como la plataforma Por Talento.

El talento como único criterio de decisión

Y es que, durante décadas, la aproximación hacia la discapacidad en el ámbito profesional ha estado excesivamente vinculada a visiones asistenciales o a la mera respuesta ante obligaciones formales. Ambos enfoques resultan hoy anacrónicos. En un entorno empresarial donde la innovación, la sostenibilidad y los criterios de gobernanza social marcan la pauta del éxito, incorporar a personas con discapacidad debe entenderse desde su principio más genuino: una decisión estratégica basada en las competencias, el mérito y la capacidad.

Las personas con discapacidad representan una fuente de talento sólida y diversa. El propio tránsito formativo y personal frente a entornos no siempre accesibles consolida habilidades de alto valor para cualquier organización moderna, tales como la resiliencia, la constancia, la flexibilidad ante la incertidumbre y un firme compromiso de permanencia en los proyectos profesionales. Lejos de implicar limitaciones en el rendimiento, la diversidad en los equipos amplía los enfoques en la toma de decisiones, cohesiona el clima interno y alinea a las organizaciones con una sociedad plural. La inclusión sociolaboral no es una concesión; es generación de valor añadido y competitividad.

Acompañamiento especializado para derribar barreras

Sin embargo, pese a estas ventajas contrastadas y a la existencia de incentivos normativos que apoyan la contratación, muchas compañías continúan viéndose limitadas por la incertidumbre y la escasez de recursos técnicos especializados.

Persisten dudas sobre la complejidad de las adaptaciones de puesto, mitos infundados respecto a la productividad o plataformas digitales de selección que descartan de forma involuntaria perfiles altamente válidos por no ceñirse a trayectorias estandarizadas.

Frente a estas dudas, Inserta Empleo actúa precisamente como un puente entre las necesidades del tejido productivo y las personas demandantes de empleo. Desde un enfoque técnico y riguroso, pone a disposición de las empresas un asesoramiento integral que abarca desde el análisis funcional del puesto y la preselección de candidaturas formadas hasta el seguimiento continuo de la incorporación laboral. Nuestro objetivo es garantizar que esta se traduzca en un éxito mutuo y sostenible en el tiempo.

Diálogo directo en el territorio

Esta transformación no puede quedarse en el plano teórico; se construye sobre el terreno, mediante el contacto directo con quienes toman decisiones de contratación e impulsan la economía local. Con ese propósito, desde Fundación ONCE e Inserta Empleo, en colaboración con AJE Andalucía, desarrollaremos durante los meses de septiembre y octubre una serie de encuentros con empleadores en todas las provincias andaluzas.

Estos espacios de intercambio nos permitirán sentarnos con directivos y responsables de personas para analizar casos reales, resolver dudas técnicas y demostrar que la contratación inclusiva es plenamente viable y rentable en cualquier sector de actividad.

Un compromiso ineludible

Nuestra sociedad no puede permitirse prescindir del talento, la energía y el conocimiento que representa el 64,6% de personas con discapacidad, actualmente fuera del mercado de trabajo. El empleo es el instrumento más transformador para garantizar la plena ciudadanía, la autonomía económica y la inclusión real. Además, una palanca ineludible de competitividad empresarial y cohesión territorial.

La inclusión no es una meta lejana ni un trámite burocrático: es una oportunidad inmediata al alcance de cualquier empresa dispuesta a mirar más allá de las etiquetas y valorar las capacidades reales. La puerta está abierta y el talento preparado; corresponde ahora al tejido empresarial dar el paso definitivo para integrarlo como parte indispensable de su futuro. Y la empresa andaluza tiene en septiembre y octubre una ocasión inmejorable para demostrarlo.

La vivienda en Andalucía no es cara: es que no la hay. Mas de un tercio son impuestos

OPINIÓN
CURRO RODRÍGUEZ
GLOBAL CEO DE LY COMPANY GROUP.
AUTOR DE *EL APRENDEDOR*

Llevo casi treinta años fabricando en 10 países y vendiendo producto en 60 países, y hay una ley que no falla en ningún mercado del mundo: cuando hay cien personas para diez unidades, el precio sube. En una empresa a eso lo llamamos *rotura de stock*, y a nadie se le ocurre arreglarlo prohibiendo que suba el precio. Se arregla produciendo más y produciéndolo más rápido. En Andalucía llevamos años haciendo lo contrario y luego nos sorprende que el mercado se comporte como se comporta cualquier mercado.

Un piso de 80 metros en Málaga capital, por ejemplo, cuesta hoy alrededor de 1.320 euros de alquiler al mes. El salario medio de un joven en España ronda los 1.191. No hace falta un máster en finanzas para ver el problema: las cuentas no salen. Y no es que fallen por poco. Es que fallen por completo.

Se ha instalado la idea de que la vivienda está cara por culpa de alguien. Del turista. Del fondo extranjero. Del casero. Del vecino que puso su piso en una plataforma. Es un diagnóstico cómodo, porque permite señalar y no hacer nada.

La vivienda es el problema que más preocupa a los andaluces. En nuestra tierra, apenas uno de cada seis jóvenes de entre 16 y 29 años ha conseguido irse de casa de sus padres. En Jaén, solo el 12,9% se emancipa antes de los 30. Ahí no hay ideología. Hay aritmética.

Y aquí llega el dato que casi nunca aparece en el debate, quizá porque incomoda a quien lo tendría que explicar: *más del 33% del precio de una vivienda nueva en España son impuestos, tasas y cargas públicas.* No lo digo yo: lo dice un informe de EY publicado este mismo año. Sobre una vivienda de 300.000 euros son más de 78.000 euros de factura fiscal acumulada, desde que se compra el suelo hasta que se firma la escritura.

Conviene ver de dónde sale, porque el ciudadano solo percibe la mitad. De cada 100.000 euros de precio final, unos 18.400 los ha ido soportando antes el promotor —ITP del suelo, plusvalía municipal, impuesto de construcciones, tasas de licencia, Sociedades— y todo eso, naturalmente, va dentro del precio que usted paga. Los otros 13.750 los pone el comprador de su bolsillo el día de la firma, en IVA y Actos Jurídicos Documentados. Y aquí un matiz que nos toca: en Andalucía el AJD es del 1,2%, casi el doble que en Madrid; en segunda mano, el ITP andaluz es del 7%.

Encima de eso, lo que no es impuesto, pero también es papel: notaría, registro, gestoría y tasación se comen entre 1.500 y 2.500 euros más. Y antes, para que esa casa exista, alguien ha pagado proyecto de arquitecto, aparejador, estudio geotécnico, topógrafo, dirección de obra, estudio de seguridad y seguro decenal, honorarios que además tributan a su vez al 21% de IVA.

Y esto es solo hasta que le dan las llaves. Porque a partir de ahí se empieza a pagar por el hecho de ser propietario. Por ejemplo, el IBI está en el 0,451% del valor catastral (Málaga): para esa vivienda son del orden de 700 euros al año. Súmale la nueva tasa de basuras, que entra en vigor este verano y que no es un capricho municipal sino una obligación europea: unos 129 euros de media por hogar, 156 con su 21% de IVA. Casi 900 euros anuales por tener una casa.

Así que hagamos la cuenta entera, y la hago a la vista de todos para que nadie me acuse de inflarla. Vivienda nueva de 300.000 euros en Málaga: unos 46.000 euros de impuestos que ya venían metidos dentro del precio, 33.600 que pone el comprador de su bolsillo en IVA y AJD el día de la firma, y otros 26.000 largos en IBI y basuras a lo largo de los treinta años de la hipoteca, a precios de hoy y sin contar subidas. *Más de 105.000 euros.* Uno de cada tres euros que esa familia va a dedicar a su casa no es su casa: es recaudación. Y el día que la venda, todavía le esperan la plusvalía municipal y el IRPF de la ganancia.

Conviene recordar además de dónde sale ese dinero: de una nómina que ya pagó IRPF y Seguridad Social antes de llegar a la cuenta corriente. *No es el primer impuesto sobre ese euro. Es el tercero.*

Tres palancas, y ninguna es un titular

1)El reloj: Cada mes de retraso administrativo es dinero que acaba pagando el que compra o el que alquila, no el que promueve. No puede ser que haya 2 años de licencia, 2 de construcción, uno de entrega. ¿Quién invierte a 6 años? La solución existe y funciona en media Europa: *declaración responsable* para empezar y una inspección seria después. Confiar primero y comprobar luego, en lugar de desconfiar durante tres años y no comprobar nunca. Copia lo que funciona fuera y mejóralo. No hay que inventar nada.

2)El mapa: El problema no es solo que la vivienda sea cara: es que no estamos dando alternativas. Si una familia puede estar a veinte o treinta minutos del centro con un transporte decente, tiene opciones. Si tarda hora y media y solo puede hacerlo en coche, no tiene ninguna. Sale más barato, y se hace antes, construir movilidad metropolitana que meter cien mil personas más dentro de la almendra de una capital.

3) La Confianza: Hay decenas de miles de pisos vacíos en Andalucía cuyo dueño no los alquila por miedo. Miedo a no recuperarlos (OKUPACION). Podemos discutirlo todo lo que queramos, pero mientras un propietario piense que puede tardar dos años en volver a entrar en su casa, ese piso no sale al mercado. Y cada piso que no sale empuja el precio de los que sí salen.

Hace años me sentaron en un plató de televisión y me pidieron que defendiera a unos okupas para animar el debate. Me negué, y no me volvieron a llamar. No tengo nada contra nadie por su situación, y he pasado hambre suficiente como para no dar lecciones a quien lo está pasando mal. Pero sin seguridad jurídica no hay oferta, y sin oferta no hay vivienda asequible para nadie, *tampoco para los más vulnerables.*

Hay que reconocer lo que se mueve. La Junta aprobó un decreto de choque para permitir 20.000 viviendas protegidas en cinco años, con bolsa de suelo, más densidad en las parcelas destinadas a VPO y promociones dentro de la Unidad Aceleradora de Proyectos. La dirección es la correcta. Pero seamos honestos con los números: son 4.000 viviendas al año para una comunidad de más de ocho millones y medio de personas, y buena parte de esas medidas dependen de que cada ayuntamiento decida acogerse. Esa distancia entre el papel y la obra es exactamente el problema. No nos faltan planes: nos falta ejecución y nos falta velocidad.

Esto no es un problema social. Es un problema económico

Que me perdonen, pero lo diré como lo pienso. Una generación que no puede emanciparse hasta los treinta es una generación que no monta empresas, que no contrata, que no tiene hijos y que no consume. Todo eso se paga después, y se paga entre todos. La vivienda no es un asunto de política social: es el principal freno al crecimiento económico de esta tierra en los próximos veinte años.

Yo me arruiné dos veces y llegué a pedir cheques de comida. Sé lo que es hacer números en una mesa de cocina y que no salgan. Y aprendí que cuando algo no funciona, no se arregla buscando un culpable: se arregla cambiando el proceso. Los precios no se bajan por decreto: se bajan con oferta. Que el suelo sin conexión no es suelo. Que uno de cada tres euros que una familia dedica a su casa no es su casa. Y que la burocracia también tiene un precio, solo que no lo paga quien la firma.

Sevilla, una ciudad de hoteles y un aeropuerto de provincias

OPINIÓN

GUSTAVO DE MEDINA Y ÁLVAREZ
PERIODISTA. CEO DE IBERSPONSOR, CONSULTORES DE COMUNICACIÓN

El crecimiento del alojamiento turístico en Andalucía abre un debate incómodo: ¿estamos construyendo más camas de las que nuestras ciudades pueden gestionar?

Hay algo que debería hacernos reflexionar cuando paseamos por la avenida de la Constitución o por la Plaza Nueva de Sevilla.

Cada vez resulta más difícil encontrar un edificio que no haya sido convertido, o no esté en proceso de convertirse, en un establecimiento destinado al alojamiento turístico. Hoteles, apartamentos turísticos, viviendas de uso turístico y nuevos proyectos que siguen transformando el centro de una ciudad que, mientras tanto, mantiene buena parte de sus infraestructuras de transporte en una situación que no se corresponde con su condición de capital andaluza.

Sevilla quiere ser un destino turístico internacional, una ciudad de congresos, una referencia cultural y gastronómica, una puerta de entrada a Andalucía. Y lo está consiguiendo. Pero hay una pregunta que empieza a ser inevitable: ¿estamos creciendo en oferta turística más deprisa de lo que somos capaces de crecer como ciudad?

Porque no basta con disponer de habitaciones. Hay que poder llegar a ellas, desplazarse por la ciudad, garantizar los servicios públicos, atender a los residentes y mantener una calidad de vida que no convierta el éxito turístico en un problema para quienes viven aquí. Y esta no es solamente una pregunta sevillana. Es una pregunta para toda Andalucía.

Una ciudad que crece hacia dentro

El centro histórico de Sevilla lleva años experimentando una transformación profunda. La actividad comercial tradicional, las viviendas, los despachos profesionales y los establecimientos de toda la vida conviven cada vez más con una oferta de alojamiento turístico que parece no encontrar techo.

La avenida de la Constitución y su entorno son el escaparate de ese proceso. La Plaza Nueva, la calle Sierpes, el eje del Salvador y buena parte del centro histórico muestran una ciudad donde el turismo ha pasado de ser una actividad importante a convertirse en uno de los principales motores de la economía urbana.

No hay que demonizar ese fenómeno. El turismo genera empleo, ingresos, actividad empresarial y oportunidades. Ha permitido recuperar edificios, impulsar la hostelería, mejorar la oferta cultural y situar a Sevilla en el mapa internacional.

Pero una ciudad no es solamente un producto turístico. Es también un lugar donde viven familias, trabajan profesionales, estudian jóvenes y se desarrolla una actividad económica que no puede depender exclusivamente del visitante.

Cuando el alojamiento turístico ocupa una parte cada vez mayor del parque inmobiliario del centro, la pregunta deja de ser solamente empresarial. Pasa a ser una cuestión de modelo de ciudad.

¿Queremos un centro histórico vivo durante todo el año o un espacio especializado en alojar visitantes? ¿Queremos que las nuevas inversiones contribuyan a diversificar la economía o que la rentabilidad turística termine desplazando otras actividades? Son preguntas incómodas, pero necesarias.

Más hoteles, las mismas infraestructuras

Hay otra contradicción que merece atención. Sevilla ha multiplicado su atractivo turístico, ha incrementado su oferta hotelera y aspira a consolidarse como destino internacional. Sin embargo, sus infraestructuras de movilidad siguen presentando carencias que condicionan su competitividad.

El aeropuerto de Sevilla es un ejemplo evidente de ese debate. La conectividad aérea es una pieza fundamental para una ciudad que quiere atraer turismo internacional, congresos, inversión y visitantes de larga distancia.

Pero la experiencia del viajero no termina cuando aterriza. También importa cómo llega al centro, cuánto tarda, qué alternativas tiene y qué coste soporta.

La conexión entre el aeropuerto y la ciudad continúa siendo una asignatura pendiente en términos de transporte público de alta capacidad. El debate sobre una conexión ferroviaria directa, las alternativas de movilidad y la necesidad de mejorar las infraestructuras aeroportuarias lleva años formando parte de las reivindicaciones sevillanas.

Y mientras tanto, seguimos construyendo hoteles. La imagen resulta difícil de ignorar: más camas para recibir visitantes, pero una estructura de movilidad que no ha evolucionado al mismo ritmo que las aspiraciones turísticas de la ciudad.

Sevilla no puede venderse como destino internacional de primer nivel y conformarse con infraestructuras propias de una ciudad que no ha decidido todavía qué quiere ser.

El turismo necesita hoteles, pero también necesita aeropuertos competitivos, transporte público eficiente, conexiones ferroviarias, carreteras adecuadas y servicios urbanos capaces de responder a la demanda.

La inversión turística y la inversión pública deben avanzar de la mano.

Andalucía, un mercado turístico en expansión

Lo que sucede en Sevilla forma parte de un fenómeno mucho más amplio. Andalucía ha experimentado durante los últimos años un crecimiento muy importante de su oferta turística, especialmente en el ámbito de las viviendas de uso turístico.

Según el informe de oferta turística de la Junta de Andalucía correspondiente a 2024, la comunidad contaba con 161.128 establecimientos turísticos y 1.366.601 plazas de alojamiento turístico. El número de establecimientos creció un 17,3% respecto al año anterior y las plazas aumentaron un 11%.

Son cifras que muestran la dimensión de un sector que continúa ampliándose y que tiene un peso decisivo en la economía andaluza. El dato más llamativo es el comportamiento de las viviendas de uso turístico, cuyo número aumentó un 19% en 2024. Málaga concentra una parte muy significativa de esta oferta, con el 58,3% de las plazas de esta tipología en Andalucía.

La provincia malagueña, con la Costa del Sol como gran referencia internacional, es el ejemplo más visible de la presión que puede ejercer el turismo sobre el territorio, la vivienda y las infraestructuras. Pero no es el único.

Cádiz, Granada y Sevilla también han experimentado transformaciones importantes en sus mercados de alojamiento turístico. Ciudades con un patrimonio excepcional, una fuerte demanda cultural y una creciente proyección internacional están viendo cómo el turismo modifica sus espacios urbanos.

La cuestión no es si Andalucía tiene capacidad para recibir turistas.

La tiene y debe seguir desarrollándola. La cuestión es si el crecimiento de la oferta está siendo acompañado por una planificación adecuada.

¿Más camas o más rentabilidad?

Aquí es donde el debate debe abandonar las impresiones y entrar en el terreno económico.

Una cosa es que aumente el número de turistas y otra muy distinta que la oferta de alojamiento crezca al mismo ritmo. También es diferente que aumenten las pernoctaciones y que mejore la rentabilidad de los establecimientos.

En Sevilla, los datos de 2025 reflejan una actividad turística muy importante: 3.760.903 viajeros alojados en hoteles y apartamentos turísticos y 8.397.861 pernoctaciones. La estancia media se situó en 2,23 noches.

Son cifras que confirman la fortaleza del destino sevillano. Pero también revelan un reto: la estancia media continúa siendo relativamente corta para una ciudad que aspira a captar un turismo de mayor valor añadido.

La pregunta económica es sencilla: ¿estamos creciendo en número de plazas más deprisa que en capacidad de generar ingresos por visitante?

Para responderla habría que analizar la evolución conjunta de la oferta, la ocupación, los precios medios, las pernoctaciones y la rentabilidad empresarial. No basta con contar hoteles ni con medir turistas.

Un establecimiento puede tener una ocupación elevada y, sin embargo, afrontar costes crecientes de personal, suministros, mantenimiento y financiación. También puede ocurrir que una ciudad reciba más visitantes, pero que estos permanezcan menos tiempo y distribuyan su gasto de forma muy desigual.

El turismo de calidad no se mide solamente por el número de camas disponibles. Se mide por el valor que cada visitante aporta al territorio.

Y aquí Andalucía tiene una oportunidad extraordinaria.

El problema de los apartamentos turísticos

El auge de las viviendas de uso turístico ha ampliado la capacidad de alojamiento, ha generado ingresos para propietarios y empresas y ha contribuido a diversificar la oferta.

Pero también ha introducido tensiones que no podemos ignorar.

En determinadas zonas de Sevilla, Málaga, Cádiz o Granada, el crecimiento de los apartamentos turísticos se produce en mercados residenciales donde la vivienda ya es un bien escaso y caro.

No sería riguroso atribuir todos los problemas de vivienda al turismo. Influyen también la falta de suelo, la escasez de vivienda pública, los costes de construcción, los tipos de interés, la demanda residencial y otros factores. Pero tampoco sería sensato negar que la conversión de viviendas en alojamientos turísticos puede reducir la oferta disponible para quienes quieren vivir en esas zonas.

El equilibrio exige una regulación eficaz, estable y razonable. Una regulación que proteja a los residentes, que evite la competencia desleal y que permita desarrollar una actividad empresarial profesional.

Andalucía no puede convertirse en un territorio donde la rentabilidad de una vivienda turística sea siempre superior a cualquier otra alternativa de uso, sin valorar las consecuencias sobre la ciudad. El turismo debe convivir con la vivienda. No sustituirla

No se trata de crecer menos, sino de crecer mejor

Andalucía no puede permitirse renunciar al turismo. Es una actividad esencial para su economía y una fuente de oportunidades para miles de empresas y trabajadores.

Pero tampoco puede permitirse crecer sin planificación. Sevilla no necesita menos turismo. Necesita un turismo mejor conectado, mejor distribuido, más renta

Y, por extensión, qué Andalucía queremos ofrecer al mundo. Una Andalucía con más camas, sin duda. Pero también con más oportunidades, mejores infraestructuras, ciudades habitables y un turismo que contribuya a construir el futuro, en lugar de limitarse a consumirlo.

La construcción en Andalucía: el Compliance como cimiento jurídico de un sector en plena expansión

El socio de Claver & Egler, Gonzalo J. Fdez-Sambruno Claver, ante una obra en ejecución, explica cómo el Compliance es el cimiento jurídico que toda empresa constructora andaluza necesita.

Andalucía vive el mejor momento constructor de los últimos quince años. La licitación de obra pública en la comunidad alcanzó en 2025 los 4.514 millones de euros, un 23% más que el ejercicio anterior y el mayor volumen desde 2009, con Málaga a la cabeza (1.347 millones), seguida de Sevilla (783 millones) y Granada (545 millones). El sector emplea ya al 6,6% de los afiliados a la Seguridad Social que trabajan en la región, en torno a 236.000 personas sobre un total de 3,57 millones de afiliaciones. Grúas, licitaciones y fondos europeos dibujan un horizonte de crecimiento sostenido. Sin embargo, detrás del cemento y del acero se oculta una realidad que muchas empresas del sector todavía no han asumido con la seriedad que merece: construir sin un sistema de Compliance penal es levantar un edificio sobre una cimentación defectuosa. Puede aguantar años; pero cuando cede, se lleva por delante la empresa, el patrimonio del administrador y su libertad.

Un dato que debería encender todas las alarmas

Mientras la economía andaluza mejora sus registros de siniestralidad —121 personas fallecieron en accidente laboral en Andalucía en 2025, siete menos que el año anterior, sobre un total de 103.584 accidentes con baja —, la construcción es el único gran sector que empeora. En el conjunto de España, los fallecimientos en el sector crecieron un 22% en 2025 y su índice de incidencia mortal se elevó hasta 11,3 fallecidos por cada 100.000 trabajadores, un 18% más, justo cuando la agricultura, la industria y los servicios reducían sus tasas. La construcción es, hoy, el sector más peligroso de España y el que más expuesto está a la responsabilidad penal de la empresa y de sus directivos.

Desde la reforma del Código Penal operada en 2015, el artículo 31 bis obliga a toda sociedad a contar con un modelo de organización y gestión eficaz para la prevención de delitos. En el entorno constructivo, la confluencia de subcontratación en cadena, contratación pública millonaria, mano de obra eventual y de múltiples nacionalidades, disciplina urbanística y gestión de residuos convierte a este sector en uno de los escenarios de mayor riesgo penal económico de Andalucía.

Una regulación que no admite improvisación

El marco normativo de la edificación es de una densidad extraordinaria. La Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación, la Ley 32/2006 reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción y su Reglamento de desarrollo (Real Decreto 1109/2007), el Real Decreto 1627/1997 de disposiciones mínimas de seguridad en obras, la Ley 31/1995 de Prevención de Riesgos Laborales, el VII Convenio General del Sector de la Construcción (BOE de 23 de septiembre de 2023), la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, la Ley 7/2021 de impulso para la sostenibilidad del territorio de Andalucía (LISTA), la Ley 7/2022 de residuos y suelos contaminados, la Ley 10/2010 de prevención del blanqueo de capitales y el nuevo Reglamento (UE) 2024/3110 sobre comercialización de productos de construcción conforman un entramado que ninguna empresa puede gestionar de forma improvisada. A ello se suma la supervisión simultánea de la Inspección de Trabajo, la Agencia Tributaria, las gerencias municipales de urbanismo, las consejerías autonómicas y el SEPBLAC.

Los riesgos penales en el sector de la construcción

Delitos contra la seguridad de los trabajadores. El artículo 316 del Código Penal castiga con prisión de seis meses a tres años y multa a quienes, estando legalmente obligados y con infracción de la normativa de

prevención, no faciliten los medios necesarios para que los trabajadores desempeñen su actividad en condiciones seguras, poniendo en peligro grave su vida o su integridad. No hace falta que se produzca el accidente: basta el peligro. Y el artículo 317 extiende el castigo a la comisión por imprudencia grave. En una obra con cinco niveles de subcontratación, determinar quién responde es una cuestión que se resuelve con documentación: plan de seguridad y salud, coordinación de actividades empresariales, libro de subcontratación, acreditación de formación y de entrega de equipos de protección. Quien no puede acreditarlo, responde.

Delitos sobre la ordenación del territorio. El artículo 319 del Código Penal impone penas de hasta cuatro años de prisión, multa e inhabilitación profesional a los promotores, constructores o técnicos directores que ejecuten obras no autorizables en suelos destinados a viales, zonas verdes, bienes de dominio público o espacios de especial protección paisajística, ecológica, artística, histórica o cultural, y de uno a tres años cuando se trate de suelo no urbanizable. El tribunal puede ordenar la demolición a cargo del autor y el decomiso de las ganancias, y el apartado cuarto prevé expresamente multa de uno a tres años para la persona jurídica responsable conforme al artículo 31 bis. En una comunidad con litoral, espacios protegidos y una presión urbanística creciente, este es el riesgo penal más subestimado por el sector.

Blanqueo de capitales en la promoción inmobiliaria. La promoción y la intermediación inmobiliaria son actividades expresamente sujetas a la Ley 10/2010, con obligaciones de identificación del cliente y del titular real, conservación documental durante diez años y comunicación de operaciones sospechosas al SEPBLAC. El artículo 301 del Código Penal no exige intención: la negligencia grave en los controles basta para comprometer la responsabilidad penal. En el litoral andaluz, donde la inversión extranjera en vivienda de alto standing es intensa, el promotor que no acredita el origen de los fondos se convierte en el eslabón débil de la cadena.

Corrupción y alteración de precios en licitaciones. El artículo 262 del Código Penal castiga a quienes se conciertan para alterar el precio en concursos y subastas públicas, y el artículo 286 bis, la corrupción en los negocios. No es una hipótesis académica: la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia sancionó en 2022 con más de 200 millones de euros a seis grandes constructoras por repartirse durante casi veinticinco años licitaciones de obra pública. Sin políticas escritas de regalos, hospitalidad y conflictos de interés, cualquier contacto informal con un responsable público puede transformarse en una diligencia de investigación.

Delitos contra el medio ambiente y gestión de residuos. Los artículos 325 y siguientes del Código Penal castigan con penas de hasta cinco años de prisión los vertidos y la gestión ilícita de residuos peligrosos. La Ley 7/2022 impone al productor de residuos de construcción y demolición obligaciones estrictas de separación, trazabilidad y entrega a gestor autorizado. La subcontratación del transporte no traslada la responsabilidad: el productor responde de la elección y el control del gestor.

Por qué el Compliance es la inversión más rentable del sector

OPINIÓN
GONZALO JUAN FERNÁNDEZ-SAMBRUNO CLAVER
ABOGADO TITULAR DE CLAVER & EGLER ABOGADOS Y MEDIADORES SLP. PENALISTA ECONÓMICO, COMPLIANCE OFFICER POR WCA E IOC (ÚNICO EN EL MUNDO)
Gonzalo Fernández Sambruno

Implantar un modelo de cumplimiento normativo en una empresa constructora no es un coste operativo: es la inversión de mayor retorno estratégico que puede realizar. Protege penalmente al administrador, que sin ese modelo responde con su patrimonio y su libertad. Evita la consecuencia más devastadora para una constructora: la prohibición de contratar con el sector público que el artículo 71 de la Ley 9/2017 anuda a determinadas condenas penales, y que en la práctica equivale al cierre. Y abre la puerta a licitaciones y a grandes operadores nacionales e internacionales que exigen acreditación de Compliance como condición previa para contratar. No es casual que, en el ejercicio de mayor licitación de la última década, la cuota adjudicada a empresas andaluzas haya caído al 48%, mínimo de los últimos diez años: quien no acredita cumplimiento, no compite.

Por qué acudir a especialistas

El Compliance en la construcción no admite soluciones genéricas. Requiere el cruce del derecho penal económico, la normativa de prevención de riesgos laborales, la disciplina urbanística, la contratación pública, la fiscalidad del sector y la legislación de prevención del blanqueo. Claver & Egler Abogados es el único

despacho con las dos certificaciones más importantes como Compliance Officer Técnico, expedidas por la World Compliance Association y el Instituto de Oficiales de Cumplimiento, y la especialización en derecho penal económico necesaria para diseñar modelos de prevención que funcionen como auténticos escudos jurídicos ante cualquier inspección o investigación.

Conclusión

La construcción es hoy uno de los motores económicos de Andalucía y, al mismo tiempo, el sector con mayor exposición penal de nuestra economía. En un contexto en el que la Inspección de Trabajo, la Agencia Tributaria, las administraciones urbanísticas y el SEPBLAC intensifican su vigilancia sobre el tejido constructor, operar sin un sistema de Compliance no es una opción arriesgada: es una negligencia que puede costar la empresa, el patrimonio y la libertad.

Para el empresario andaluz de la construcción —desde la gran constructora que concurre a licitaciones millonarias hasta la pequeña promotora familiar o el contratista de reformas— el Compliance no es burocracia. Es el cimiento sobre el que se sostiene todo lo demás. Un despacho especializado como Claver & Egler Abogados puede diseñar e implantar ese modelo a medida, garantizando que su empresa construya con plena seguridad jurídica.

Rocío Díaz: “La vivienda es uno de los grandes retos de nuestra sociedad y debe ser una prioridad de cualquier Gobierno”

ENTREVISTA

ROCÍO DÍAZ
CONSEJERA DE VIVIENDA, JUVENTUD Y ORDENACIÓN DEL TERRITORIO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Gobierno andaluz ha decidido convertir Vivienda en una consejería propia, separándola de Fomento. ¿Qué significa en la práctica esta decisión? ¿Supone que la vivienda va a tener más peso político y presupuestario?

Es una decisión que demuestra que la vivienda es una prioridad para el Gobierno de Juanma Moreno. Y no partimos de cero. En estos años hemos puesto en marcha o entregado más de 18.300 viviendas protegidas y hemos destinado más de 2.200 millones de euros a políticas de vivienda.

Ahora damos un paso más, concentrando esfuerzos, recursos y herramientas en una Consejería específica para afrontar uno de los grandes retos que tenemos por delante.

Nuestro objetivo es claro: aumentar la oferta de vivienda asequible y facilitar el acceso a quienes hoy lo tienen más difícil. Y para conseguirlo necesitamos inversión, suelo, colaboración con los ayuntamientos y el sector privado y, sobre todo, mucha gestión.

La vivienda se ha convertido en uno de los principales problemas sociales de Andalucía. ¿Cuál es, a día de hoy, el principal obstáculo para que una familia pueda acceder a una vivienda a un precio razonable?

El principal reto es que necesitamos más vivienda allí donde existe mayor demanda. Durante muchos años se construyó muy poca vivienda protegida y hoy tenemos que seguir recuperando ese terreno.

Cuando la oferta no crece al ritmo de la demanda, los precios suben y las dificultades de acceso aumentan, tanto en compra como en alquiler.

Nuestra respuesta pasa precisamente por aumentar esa oferta: construir más vivienda protegida, movilizar suelo, colaborar con los ayuntamientos y dar seguridad jurídica para favorecer también la inversión privada. Necesitamos más vivienda disponible y asequible.

La Junta acaba de anunciar la movilización de suelo público con capacidad para construir 3.678 nuevas viviendas. ¿Cuándo podrán estar esas viviendas realmente disponibles para las familias?

Lo importante es que ya estamos movilizando suelo público para convertirlo en viviendas. AVRA ha puesto en marcha un plan con 327 parcelas residenciales y capacidad para 3.678 viviendas.

Los plazos dependerán de la situación urbanística de cada parcela y del desarrollo de cada promoción, por lo que no sería serio dar una fecha única.

Lo que sí puedo garantizar es que vamos a trabajar para acortar los tiempos. No podemos permitirnos tener suelo público con capacidad residencial sin desarrollar cuando necesitamos aumentar la oferta. Queremos que ese suelo se transforme cuanto antes en viviendas y esas viviendas, en hogares.

Andalucía necesita mucha más vivienda protegida, pero construirla lleva años. ¿Está la Junta planteándose medidas para acelerar los plazos de construcción y reducir la burocracia que encarece y retrasa los proyectos?

Sí, y es una de nuestras prioridades. Para construir más vivienda no basta con poner más recursos. También tenemos que facilitar que esos recursos se conviertan cuanto antes en promociones.

La nueva Ley de Vivienda de Andalucía incorpora herramientas para impulsar la vivienda protegida y movilizar suelo. Y desde Ordenación del Territorio estamos trabajando también para simplificar procedimientos y ofrecer seguridad jurídica.

Se trata de agilizar sin rebajar garantías. Cada trámite innecesario que eliminemos y cada plazo que consigamos reducir nos permitirá poner antes una vivienda a disposición de una familia.

La nueva Ley de Vivienda de Andalucía apuesta por aumentar la oferta de vivienda protegida y vivienda asequible. ¿Qué cambios concretos va a notar una persona que hoy está buscando vivienda?

Queremos que note algo muy concreto: que tiene más oportunidades para acceder a una vivienda.

La ley está pensada para aumentar la oferta, facilitar la construcción de vivienda protegida, movilizar suelo e impulsar la colaboración entre administraciones y con el sector privado.

Y vamos a desarrollar nuevas herramientas que aporten más transparencia y seguridad, como el Sistema de Información de la Vivienda Protegida de Andalucía.

No queremos una ley que se quede en el BOJA. Queremos una norma que se traduzca en más vivienda, más seguridad y más oportunidades para las familias.

Uno de los colectivos que más dificultades tiene para emanciparse son los jóvenes. ¿Puede una persona joven con un salario medio permitirse hoy comprar o alquilar una vivienda en Andalucía? ¿Qué solución le ofrece la Junta?

Hoy muchos jóvenes tienen dificultades para emanciparse y construir su proyecto de vida. Y tenemos que ayudarles.

Con el Programa Garantía Vivienda Andalucía estamos facilitando la compra de la primera vivienda a jóvenes que pueden afrontar una hipoteca, pero no disponen de los ahorros necesarios para la entrada. Ya tenemos más de 3.000 solicitudes favorables.

Y vamos a seguir avanzando con nuevas medidas: 25 millones para facilitar la compra de vivienda a menores de 40 años y otros 25 millones para impulsar el alquiler con opción a compra.

Queremos que un joven que estudia, trabaja y quiere quedarse en Andalucía encuentre aquí oportunidades también para emanciparse.

El alquiler se ha disparado especialmente en las grandes capitales y en las zonas turísticas. ¿Hay algún riesgo de que determinados municipios de Andalucía se conviertan en lugares donde sea imposible vivir para quienes trabajan allí?

Hay territorios donde la dificultad para acceder a un alquiler es especialmente importante y tenemos que actuar. Pero también tenemos que aprender de las medidas que se han aplicado en otros lugares.

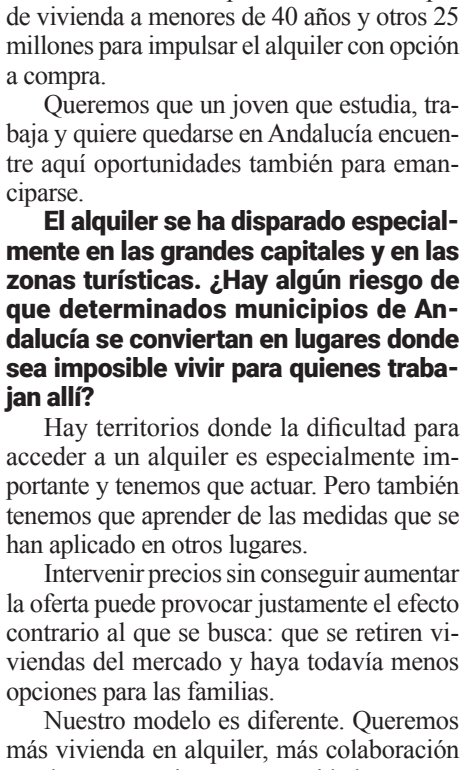
Intervenir precios sin conseguir aumentar la oferta puede provocar justamente el efecto contrario al que se busca: que se retiren viviendas del mercado y haya todavía menos opciones para las familias.

Nuestro modelo es diferente. Queremos más vivienda en alquiler, más colaboración con los ayuntamientos y seguridad para propietarios e inquilinos.

La solución no puede ser reducir la oferta. Tiene que ser aumentarla.

Málaga es uno de los ejemplos más claros de esta tensión residencial. La Junta está utilizando incluso edificios públicos infrautilizados para convertirlos en viviendas protegidas. ¿Es una fórmula que se va a extender a otras ciudades andaluzas?

Tenemos que aprovechar todas las posibilidades que tengamos. Si existe patrimonio público que ha perdido su uso original y puede convertirse en vivienda, tenemos la obligación de estudiarlo.



En Málaga hemos movilizado tres edificios públicos para destinarlos a diez viviendas protegidas. Evidentemente, esto por sí solo no resuelve el reto, pero suma.

No existe una única solución. Necesitamos nueva construcción, suelo, rehabilitación y también recuperar patrimonio público cuando sea viable. Cada vivienda cuenta.

> "Queremos que un joven que estudia, trabaja y quiere quedarse en Andalucía encuentre aquí oportunidades también para emanciparse"

¿Qué papel debe jugar el alquiler turístico en esta crisis? ¿Considera que hay que limitarlo en determinadas zonas cuando compite directamente con la vivienda residencial?

Tenemos que evitar respuestas generales para realidades que son muy diferentes. No tiene las mismas circunstancias una gran capital, un municipio de la Costa del Sol o un pueblo del interior.

Los ayuntamientos tienen herramientas para ordenar las viviendas de uso turístico en función de la realidad de cada municipio. Desde la Junta hemos trabajado precisamente para darles instrumentos.

Hay que compatibilizar una actividad económica tan importante para Andalucía como el turismo con las necesidades residenciales de nuestros vecinos.

Pero tampoco debemos simplificar el debate. El reto de acceso a la vivienda tiene muchas causas y la cuestión de fondo sigue siendo la misma: necesitamos aumentar la oferta residencial.

Hay miles de viviendas vacías mientras muchas familias tienen dificultades para encontrar una. ¿Cómo puede la Administración conseguir que parte de ese parque de viviendas entre realmente en el mercado del alquiler?

Generando confianza y seguridad jurídica. Un propietario estará más dispuesto a poner una vivienda en alquiler si sabe que existe un marco estable y que sus derechos están protegidos.

Por eso creemos que algunas de las políticas impulsadas por el Gobierno de Sánchez pueden terminar consiguiendo justamente lo contrario: generar incertidumbre y retirar oferta del mercado.

Nosotros vamos a movilizar vivienda vacía desde los incentivos y la seguridad, no desde la imposición. Si queremos precios más asequibles, necesitamos conseguir que haya más viviendas disponibles para alquilar, no menos.

La Junta está apostando también por fórmulas como el cohousing, las viviendas intergeneracionales y los alojamientos temporales. ¿Pueden convertirse estas alternativas en una solución real o seguirán siendo modelos minoritarios?

Son fórmulas que no vienen a sustituir a la vivienda tradicional, pero sí pueden dar respuesta a nuevas necesidades.

Nuestra sociedad ha cambiado. Hay jóvenes, mayores, estudiantes o profesionales que necesitan soluciones diferentes en determinados momentos de su vida.

La Administración también tiene que evolucionar y ser capaz de ofrecer respuestas más flexibles. No se trata de imponer un modelo, sino de ampliar las posibilidades para que cada persona pueda encontrar la solución que mejor se adapte a sus circunstancias.

¿Cuántas viviendas protegidas necesita realmente Andalucía para empezar a corregir el déficit actual? Y, sobre todo, ¿cuál es el objetivo de la Junta para los próximos cuatro años?

Andalucía necesita aumentar de forma sostenida su parque de vivienda asequible. Y nosotros hemos fijado un objetivo ambicioso y concreto: impulsar 20.000 nuevas viviendas protegidas durante esta legislatura y actuar sobre otros 22.000 inmuebles mediante rehabilitación.

Lo hacemos además desde la experiencia. Desde 2019 hemos puesto en marcha o entregado más de 18.300 viviendas protegidas.

Y vamos a acompañar esos objetivos con recursos. El nuevo Plan de Vivienda supondrá una gestión cercana a los 1.200 millones de euros, con una aportación de la Junta de alrededor de 478 millones.

Tenemos objetivos, tenemos herramientas y vamos a poner los recursos para cumplirlos.

Y una cuestión política: ¿cree que la vivienda puede convertirse en uno de los grandes temas de las próximas elecciones andaluzas? ¿Se juega el Gobierno de Juanma Moreno buena parte de su credibilidad en la capacidad para resolver este problema?

La vivienda ya es uno de los grandes retos que tenemos como sociedad y, por tanto, tiene que ser una prioridad para cualquier Gobierno.

Nosotros no hemos esperado a que lleguen unas elecciones para actuar. Llevamos años haciéndolo y ahora vamos a intensificar ese trabajo.

Y creo que aquí se ven dos modelos diferentes. Frente a quienes creen que la solución pasa fundamentalmente por intervenir y limitar, en Andalucía apostamos por construir más, movilizar suelo, colaborar con los ayuntamientos y el sector privado y ayudar a las familias y a los jóvenes.

No sería responsable decir que un reto acumulado durante años se resuelve de un día para otro. Pero sí podemos comprometernos a trabajar para seguir cambiando las cosas, y eso es lo que estamos haciendo.

Tenemos una hoja de ruta, recursos y objetivos concretos. Queremos que haya más vivienda protegida, más vivienda asequible y más oportunidades para acceder a ella.

Porque al final la credibilidad de un Gobierno no se mide por los anuncios que hace, sino por los resultados que consigue. Y ahí es donde queremos que nos juzguen.

ENTREVISTA

ROSA VILLASECA MUÑOZ
CEO DE GRUPO ABU

Rosa Villaseca Muñoz: "Creemos firmemente en la regeneración urbana: dar vida a espacios obsoletos sin expandir la ciudad"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Grupo ABU ha presentado este año nueve nuevos proyectos residenciales. ¿En qué momento se encuentra actualmente la compañía y qué está impulsando este crecimiento?

El sector inmobiliario está viviendo el momento de mayor actividad de nuestra historia. Hemos presentado nueve promociones repartidas por Andalucía y una fuera de nuestra geografía, en Valencia. Esto supone más de 750 viviendas y 600 millones de euros en volumen de negocio.

Nos está impulsando la fortaleza sostenida de la demanda residencial en nuestros mercados: Andalucía, Madrid, Valencia y el País Vasco.

Nuestro momento dulce se debe a que, en un contexto donde el suelo es cada vez más escaso y difícil, seguimos siendo capaces de identificar oportunidades estratégicas y llevarlas a cabo. Esto nos permite arrancar proyectos muy singulares con una gran demanda en mercados fantásticos.

Uno de esos proyectos es Magna, que se ha convertido en la mayor promoción de la historia de ABU. ¿Qué supone para la compañía asumir un proyecto de estas dimensiones y qué oportunidad representa actualmente la Costa del Sol para el sector residencial?

Magna supone la consolidación evidente de nuestra evolución.

Empezamos con promociones más pequeñas, de tipo boutique, y hemos crecido progresivamente hasta alcanzar un hito histórico: 353 viviendas en Torremolinos sobre la parcela del antiguo hotel Tres Carabelas, con una inversión superior a 250 millones de euros. Es nuestro mayor proyecto y uno de los mayores desarrollos residenciales de España en una sola promoción.

Asumir algo así exige una gran estructura interna, financiera y de ejecución, pero confirma que nuestro modelo de diseño cuidado, alta calidad y personalización funciona también a gran escala.

Respecto a la Costa del Sol, vive un momento excepcional. Es un mercado muy peculiar donde hay que saber trabajar, muy distinto a Sevilla o Madrid. El comprador internacional exige un acompañamiento y una forma de comprar diferente. La Costa del Sol representa un peso enorme en nuestro volumen de negocio porque sabemos ser diferenciales ante un cliente cada vez más exigente.

Sevilla está viviendo también un momento de fuerte actividad residencial. ¿Está Sevilla preparada para absorber este crecimiento y qué papel debe jugar el sector privado para responder a la demanda de vivienda?

Sevilla tiene mucha capacidad de absorción. Las subidas interanuales de entre el 5% y el 6% demuestran que la oferta no crece al ritmo que necesita la ciudad. Hay demanda, atractivo y recorrido.

Se están culminando sectores con un éxito de ventas excepcional y abriéndose otros nuevos. Se está haciendo un esfuerzo desde las Administraciones con la vivienda protegida (VP), pero es evidente que se necesita más, y el sector privado es una parte clave de la solución. Sin embargo, no se puede cargar toda la responsabilidad sobre los hombros del promotor.

Necesitamos un fuerte apoyo económico institucional para acometer la vivienda protegida, que es la única vía de acceso para la población más joven.

Si no se equilibra el precio o no hay dotaciones económicas de la Administración que hagan salir los números, el sector privado nunca entrará en la vivienda protegida, ya que nos debemos a nuestra cuenta de resultados.

Precisamente, ABU está desarrollando proyectos como Artillería o Fábrica de Vidrio. ¿Hasta qué punto la transformación de antiguos espacios puede ser una de las vías para generar nueva vivienda sin seguir extendiendo la ciudad?

Creemos firmemente en la regeneración urbana. Algunos de nuestros proyectos más señeros recuperan espacios públicos abandonados. En Artillería, las antiguas naves de Santa Bárbara junto al puente de San Bernardo , estamos poniendo en valor el espacio para levantar casi 200 viviendas, entre protegidas y libres, conservando elementos patrimoniales e históricos. Es uno de los proyectos más relevantes en Sevilla en los últimos quince años.

Igual ocurre con la Fábrica de Vidrio en Capuchinos, donde ya entregamos la primera promoción, arrancamos la segunda y vendemos la tercera. Regenerar suelos industriales u obsoletos da vida al barrio entero sin necesidad de seguir expandiendo la huella urbana.

Nos pasa lo mismo en Magna, sobre el hueco del antiguo hotel Tres Carabelas que llevaba décadas vacío junto a la playa; en un solar céntrico de Valencia que afeaba una calle maravillosa; o con el edificio del Prado en Sevilla, que tras ser desalojado por problemas estructurales, será demolido para construir un bloque nuevo y devolver las viviendas a sus propietarios frente al Prado de San Sebastián. Es una política preciosa para la ciudad, pero también muy rentable.

En un contexto marcado por el encarecimiento de la vivienda, el acceso de los jóvenes y la necesidad de aumentar la oferta, han señalado que están estudiando vías de entrada en vivienda asequible. ¿Qué posibilidades está valorando ABU para participar en este segmento y qué tendría que cambiar para que aumentase realmente la oferta de vivienda accesible?

Es un tema que nos preocupa y con el que trabajamos con prudencia, ya que no podemos equivocarnos en los costes de construcción, sobre todo cuando existe un problema grave de mano de obra. Estamos estudiando proyectos, analizando los planes estatales y autonómicos y esperamos encontrar la vía de rentabilidad a lo largo del próximo año.

Creemos que la clave para entrar en este segmento pasa obligatoriamente por la industrialización de la vivienda, permitiéndonos tener los procesos y la calidad perfectamente controlados.

Para que la oferta de vivienda accesible aumente realmente, además de las dotaciones económicas y el apoyo público mediante subvenciones que tan bien han funcionado, es imprescindible la cesión de suelos públicos a costes muy bajos o mediante un canon reducido.

Todo ello debe combinarse con sistemas industrializados avanzados que hoy en día logran niveles de calidad excepcionales, a veces incluso superiores a la construcción tradicional.

En paralelo, el comprador exige nuevas demandas y ABU está incorporando conceptos como la arquitectura biofílica y la neuroarquitectura en sus proyectos. ¿Cómo están cambiando las nuevas demandas de los compradores la forma de diseñar y construir una vivienda?

El cliente ya no busca solo metros cuadrados, sino bienestar. La arquitectura biofílica, que suena a término pedante, consiste simplemente en reconectar la vivienda con la naturaleza y aportar salud.

La orientación es vital desde el primer diseño para garantizar luz natural en dormitorios o despachos, lo que aporta un gran bienestar. También empleamos materiales cercanos a la naturaleza y apostamos fuerte por la vegetación; nuestra última promoción en la Costa del Sol, La Meridiana, es un auténtico vergel donde uno se siente integrado en el entorno. Las vistas, los materiales y la luz influyen directamente en el estado de ánimo.

Además, la personalización se ha disparado: los clientes no quieren una casa idéntica a la de su vecino. Ofrecemos asesoramiento con interioristas para que cada propietario diseñe su hogar a medida. Ya no se pueden hacer 100 viviendas iguales; hay que anticiparse a las nuevas necesidades de las personas.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales retos y objetivos de Grupo ABU para los próximos años y qué papel quiere jugar la compañía en la transformación del mercado residencial andaluz?

Nuestro objetivo fundamental es no perder la esencia. Desde nuestra fundación por Jesús Vera, nuestro presidente, nos hemos caracterizado por la excelencia y la capacidad de implantarnos en lugares especiales y con encanto; eso es irrenunciable, aunque sigamos creciendo.

Para afrontar el futuro, queremos avanzar firmemente en la digitalización y la industrialización.

Por otro lado, la industrialización nos permite elevar el estándar de calidad y compensar la actual falta de oficios especializados y exigentes.

En definitiva, el gran reto es mantenernos en ubicaciones premium y lograr que la marca ABU siga siendo un referente absoluto de diseño, exclusividad y calidad en el mercado residencial.

ENTREVISTA

FRANCISCO GÓMEZ PALMA
GRUPO ALFIL

Francisco Gómez Palma: "Si los trabajadores no tienen dónde vivir, se van; y si no tenemos trabajadores, toda la industria se cae"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Grupo Alfil cuenta con más de 70 años de trayectoria y ha ido evolucionando junto al sector inmobiliario y de la construcción. ¿Cómo ha cambiado la compañía durante estas décadas y qué elementos de su identidad se han mantenido hasta hoy?

La empresa cumple 74 años y ha cambiado tanto como el mundo que la rodea. La fundaron mis padres, y mi padre siempre se anticipó a su tiempo.

Su primer negocio fue el alquiler de maquinaria agrícola: trajo las primeras trilladoras y tractores a una Marbella entonces agrícola y minera, y vio la oportunidad de industrializar el campo.

Después construyó carreteras y, con el despegue del turismo en Marbella, abrió un hotel y luego otro. En los años 50 y 60 apostó también por el cine, el ocio de la época. Siempre supo moverse según las tendencias del mercado.

La compañía afronta actualmente una etapa de crecimiento y diversificación, con nuevos proyectos y la búsqueda de oportunidades en diferentes segmentos del mercado. ¿En qué momento se encuentra Grupo Alfil y cuáles son ahora sus principales prioridades?

Seguimos la línea histórica de la empresa: adaptarnos a las necesidades y tendencias del mercado. Nuestros nuevos proyectos responden a problemas que detectamos, y detrás de cada problema suele haber una oportunidad en otro sector.

Es el caso del alojamiento para estudiantes, un mercado en fuerte crecimiento. Llevamos 16 años en él y vemos una problemática grave en Madrid, donde estamos intentando entrar con este negocio.

Otro problema, presente sobre todo en el arco mediterráneo y las islas, es el alojamiento para trabajadores. Hace poco más de un año desarrollamos una línea de negocio llamada "Residencias Profesionales", con proyectos que idealmente combinan colaboración público-privada para ofrecer precios más ajustados y asequibles.

Si los trabajadores no tienen dónde vivir, se van. Y si no tenemos trabajadores, toda la industria se cae.

Mantenéis una importante vinculación con Málaga a través de sus alojamientos universitarios y recientemente abristeis una nueva convocatoria de becas para ayudar a jóvenes de Marbella a afrontar el coste de estudiar y residir en la capital. ¿Cómo ha evolucionado esta apuesta por la vivienda universitaria y qué necesidades están detectando entre los estudiantes?

La Universidad de Málaga apostó hace años por ampliar su oferta de titulaciones, y esa comunidad universitaria no ha dejado de crecer, en línea con la universalización de los estudios superiores.

Cuando abrimos nuestra residencia, era la tercera o cuarta de Málaga; ahora hay más de veinte, y la llegada de tres universidades privadas ha aumentado aún más la masa de estudiantes.

El problema es real: no siempre es fácil encontrar piso, y menos para universitarios. Por eso sería ideal que, al menos los primeros años, todos pudieran contar con una residencia, que facilita la llegada al mundo universitario. Es una problemática que ya se extiende a otras zonas de España por la falta de plazas de alojamiento.

La dificultad para acceder a una vivienda no afecta únicamente a quienes buscan comprar. También estudiantes, trabajadores y jóvenes encuentran cada vez más complicado encontrar un alojamiento adecuado. ¿Está provocando esta situación que el sector tenga que replantearse los modelos tradicionales de vivienda y alquiler?

Lo primero que debería replantearse es la Administración: el sector inmobiliario tiene capacidad para construir más viviendas de las que se están levantando. Hoy en España se construye aproximadamente una sexta o séptima parte de lo que se construía a principios de los años 2000, porque la ejecución material de una obra puede tardar tres años, pero el trámite administrativo puede alargarse hasta 15.

Aun así, hemos impulsado "Tu Primer Hogar", una empresa que permite a los jóvenes comprar vivienda sin pagar la entrada. El primer proyecto está en Estepona, con otros ya en marcha en el área de Sevilla; solo en el primero, 27 jóvenes que no podían comprar tendrán casa en propiedad. Pero una sola compañía no puede resolver el problema en España: hay suelo y espacio, pero sin agilizar los trámites, la vivienda no se soluciona.

Y si las pensiones son bajas y no hay vivienda en propiedad, el futuro puede complicarse mucho, porque toda persona necesita un lugar donde vivir y construir un proyecto de vida.

Para terminar, de cara a los próximos años, ¿qué cambios cree que necesita el sector para agilizar la construcción y facilitar el acceso a la vivienda, y qué objetivos se marca Grupo Alfil para contribuir a ello?

Puede sonar radical, pero creo que deberíamos anular toda la normativa existente y crear una nueva, mucho más sencilla y con criterios objetivos, que ponga en el centro lo realmente importante: dar solución a las personas.

Tenemos un ejemplo claro: llevamos ocho años con un proyecto en el mayor solar del Centro Histórico de Málaga, con cinco años solo para el estudio de detalle y tres para la licencia de obra. En otros municipios hemos tardado catorce meses en construir un edificio y dieciocho en obtener la primera ocupación. Un trámite administrativo no puede durar más que la propia ejecución de la obra. Además, deberían relajarse los requisitos económicos para que los jóvenes accedan a la financiación.

En cuanto a nuestros objetivos, queremos seguir la línea que nos ha permitido cumplir 74 años: diversificarnos y crecer. Buscamos expandirnos fuera de Andalucía, con el foco puesto en Madrid, sin dejar de lado los valores que nos inculcaron nuestros padres. La tercera generación ya está incorporada a la compañía —yo soy de la segunda— y espero que pronto se sume también la cuarta.

ENTREVISTA

ANTONIO L. MÁRMOL
MUSAAT

Antonio L. Mármol: "Actualizamos de forma continua nuestros productos para dar amparo a nuevas técnicas y atribuciones"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Musaat nació en 1983 por iniciativa del propio colectivo de la Arquitectura Técnica y hoy cuenta con miles de profesionales asegurados. ¿Cómo ha cambiado la relación de la entidad con los profesionales del sector y qué necesidades tienen actualmente?

La relación ha evolucionado hacia una mayor cercanía y hacia la recuperación del concepto fundacional de Mutua. Nuestro propósito es que Musaat vuelva a ser percibida como la casa de la Arquitectura Técnica, con el mutualista en el centro de las decisiones.

Para ello, hemos reforzado la colaboración con los colegios profesionales, el CGATE, los presidentes colegiales y las sociedades de mediación, al tiempo que hemos mejorado la atención directa mediante el servicio «Te llamamos», la nueva App y la actualización del Área Mutualista.

Hoy los profesionales demandan respuestas ágiles y personalizadas, coberturas adaptadas a nuevas formas de construir y ejercer, y un acompañamiento experto que mantenga la cercanía del trato humano.

Los proyectos constructivos son cada vez más complejos y los profesionales asumen nuevas responsabilidades. ¿Cuáles son actualmente los principales riesgos a los que se enfrentan los arquitectos técnicos?

El sector de la construcción está en una situación coyuntural muy especial y difícil, tanto por la falta mano de obra, como por la lentitud en la gestión del suelo, los altos impuestos que gravan la adquisición de una vivienda para los jóvenes, así como otros problemas adheridos que hacen que el sector esté muy estancado y con falta de muchas soluciones a estos problemas. Los principales riesgos derivan de la evolución de los procesos constructivos, la aparición de nuevas técnicas y entornos colaborativos, y la creciente exigencia en materia de responsabilidad profesional.

La Ley de Ordenación de la Edificación sigue siendo el marco de referencia, pero ámbitos como BIM, la edificación industrializada o los nuevos encargos ligados a la rehabilitación obligan a revisar continuamente las coberturas para evitar lagunas. A ello se suma el momento crítico de un siniestro o una reclamación, cuando el profesional necesita una defensa jurídica muy especializada. Por eso contamos con una red propia de abogados y peritos expertos en edificación, además de canales directos para la notificación y el seguimiento de expedientes.

La rehabilitación y la eficiencia energética están ganando peso en el sector. ¿Cómo afectan estos factores en las necesidades de aseguramiento de los profesionales?

La rehabilitación energética amplía y transforma los encargos profesionales, por lo que las soluciones aseguradoras deben evolucionar al mismo ritmo. Musaat es una Mutua que se caracteriza por su solvencia y trayectoria, siempre hemos trabajado en estos campos y, especialmente ahora, se han incrementado notablemente. Actualizamos de forma continua nuestros productos, reinterpretamos las coberturas e incorporamos las garantías necesarias para dar amparo a las nuevas técnicas y atribuciones.

El contacto permanente con los COAATs nos permite conocer el día a día de la profesión y adaptar la protección de manera natural. El objetivo es que el arquitecto técnico pueda asumir estos trabajos con seguridad y con la tranquilidad jurídica de contar con una entidad especializada en el sector de la edificación.

La digitalización también está transformando la actividad de los arquitectos técnicos. ¿Cómo está cambiando la gestión de los riesgos profesionales y qué papel juega la tecnología en la prevención?

La tecnología está haciendo la gestión del riesgo más ágil, trazable y preventiva. Hemos optimizado la notificación y el seguimiento de expedientes mediante la App, el Área Mutualista y la atención directa del Departamento de Siniestros.

Además, estamos integrando Inteligencia Artificial en procesos internos como el análisis de la gestión comercial, la tarificación inmediata a partir de la información del asegurado y los sistemas de control interno. A través de la Fundación Musaat también impulsamos un proyecto de IA orientado a facilitar gestiones colegiales, como visados y registros, y a conectar la información con la Mutua de manera fluida y automatizada. Todo ello permite anticipar necesidades, simplificar trámites y reforzar el control, sin sustituir el acompañamiento humano y especializado.

Musaat ha incorporado este año un extorno de hasta el 50 % de la prima y un servicio gratuito de ciberseguridad para sus mutualistas. ¿Qué hay detrás de estas nuevas medidas y cómo responden a las necesidades actuales del colectivo?

Detrás de estas medidas está la voluntad de acompañar al mutualista y proteger tanto su actividad profesional como su economía. No hay que olvidar que Musaat es una Mutua y los mutualistas son su razón de ser. Por un lado, hemos incluido la cláusula de extorno parcial de prima por el resultado positivo de la cuenta técnica del seguro de RCP para Profesionales de la Arquitectura Técnica que cumplan las condiciones. El extorno supone recuperar el concepto fundacional de Mutua: cuando existe beneficio técnico, una parte vuelve directamente a los asegurados; mediante esta iniciativa hemos devuelto el 50% del importe de la prima a los asegurados del seguro de RCP para Profesionales de la Arquitectura Técnica que cumplan las condiciones, con el objetivo de premiar su fidelidad.

Por otro lado, el servicio gratuito de ciberseguridad completa esa protección ante un riesgo cada vez más presente en una actividad profesional digitalizada. Ambas iniciativas responden a una misma idea: evolucionar con el colectivo, aportar soluciones concretas a sus necesidades actuales y demostrar que Musaat está a su lado más allá de la contratación de una póliza de Responsabilidad Civil y que vela en todo el ámbito de sus intereses.

En un sector que está cambiando rápidamente, ¿qué papel quiere desempeñar Musaat en el futuro de la Arquitectura Técnica y cuáles serán sus principales prioridades?

Musaat quiere seguir siendo la entidad aseguradora de referencia de la Arquitectura Técnica y del sector de la construcción.

Nuestras prioridades son consolidar una Mutua moderna, eficiente y cercana; avanzar en la gestión de procesos mediante Inteligencia Artificial en pólizas, siniestros y atención al mutualista; mantener productos competitivos y adaptados a las nuevas formas de ejercer; y preservar nuestra especialización como principal valor diferencial.

Queremos afianzar unas bases tecnológicas y financieras sólidas para acompañar a los profesionales durante toda su carrera y caminar con firmeza hacia el centenario, sin perder la identidad de Mutua de la Arquitectura Técnica.

Manuel Manrique: "Tenemos un plan de crecimiento que nos llevará a triplicar hasta 10.000 millones de euros el valor de nuestra cartera de activos en 2033"

ENTREVISTA

MANUEL MANRIQUE
PRESIDENTE DE SACYR

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Sacyr ha cerrado el primer semestre de 2026 con un crecimiento del 9 % en sus ingresos y una cartera récord en Ingeniería e Infraestructuras. ¿Qué hay detrás de esta evolución y en qué punto se encuentran actualmente?

Sacyr se ha transformado en los últimos años en una empresa concesional enfocada en el desarrollo y la gestión de infraestructuras de transporte, hospitales y agua. Esta estrategia está detrás del crecimiento de los resultados registrado en el primer semestre de 2026. Los activos concesionales tienen ingresos estables y predecibles, así como mecanismos de mitigación del riesgo de demanda, por lo que disponen de una senda de crecimiento para los próximos ejercicios. Tenemos un plan de crecimiento muy fuerte en concesiones que nos llevará a triplicar hasta 10.000 millones de euros el valor de nuestra cartera de activos en 2033 (desde 2024).

Dentro de Andalucía, estamos construyendo, por ejemplo, la nueva estación del TAV en Almería y el tramo Los Arejos-Níjar, también en esta provincia. En el sector del agua, entre otros proyectos, operamos y mantenemos la desaladora de Carboneras y trabajamos en la ampliación de la desaladora del Bajo Almanzora. Además, contamos con una importante actividad de edificación, con proyectos en muchas provincias andaluzas. En Málaga estamos construyendo el nuevo Caixaforum. En esta misma ciudad, hace unos meses terminamos la edificación de la Universidad Europea. Sin olvidar nuestro activo concesional estrella que son las Setas de Sevilla, un magnífico complejo turístico y comercial que se ha convertido en uno de los iconos modernos de la ciudad.

El agua se ha convertido en uno de los grandes desafíos para Andalucía. ¿Qué soluciones puede aportar una compañía como Sacyr ante problemas como la sequía y la escasez de recursos hídricos?

El agua es, sin duda, uno de los grandes retos de Andalucía, por lo que es fundamental que se acometan obras hidráulicas que ayuden a afrontar con mayores garantías los episodios de sequía y los fenómenos adversos extremos, cada vez más frecuentes. Existen desequilibrios entre territorios, por lo que sería necesario plantear soluciones alternativas a las clásicas presas en cabecera en la Alta Andalucía, alejadas de las zonas de mayor consumo, ubicadas en la Baja Andalucía. Es importante construir desaladoras en la costa atlántica de Cádiz y Huelva para atender la demanda de abastecimiento humano y de riego, y para compensar parte del déficit en el acuífero 21 de Doñana. De esta manera, el agua se produciría cerca del lugar de consumo. La financiación de las infraestructuras debería realizarse mediante colaboración público-privada entre empresas expertas en estas infraestructuras, como Sacyr, y los usuarios de abastecimiento y riego. Esta fórmula es compatible con las aportaciones de fondos europeos y estatales.

Proponemos financiar las infraestructuras mediante colaboración público-privada entre empresas expertas como Sacyr y los usuarios de abastecimiento y riego.

Además, en Andalucía siguen siendo necesarias nuevas infraestructuras de transporte y servicios públicos. ¿Dónde están ahora mismo las principales necesidades y demandas de la comunidad?

La población de Andalucía ha crecido de forma acelerada en los últimos años con la llegada de residentes extranjeros, especialmente en algunas provincias, como Sevilla, Málaga y Almería. Esta circunstancia hace aún más necesaria la inversión en infraestructuras que modernicen y aumenten la capacidad de la red mallada de transporte por carretera y por ferrocarril. El crecimiento de algunas capitales debe ir acompañado de un refuerzo del transporte público de cercanías y de metro.

La construcción está incorporando cada vez más tecnología para ser más eficiente y sostenible. ¿Qué cambios están teniendo ya un impacto real en las obras?

Sacyr ha incorporado la industrialización a la edificación para mejorar su eficiencia y sostenibilidad. La industrialización traslada al sector de la construcción procesos utilizados tradicionalmente en las fábricas para mejorar la productividad e incorporar un alto grado de automatización. Implica investigación e innovación en mecanización y ensamblaje de elementos en fábrica para aplicarlos a la prefabricación de cualquier elemento: baños, fachadas, tabiques técnicos, etc. Esta forma de trabajar es más rápida, reduce los residuos y requiere menos recursos energéticos. Sacyr cuenta con proyectos en Chile, Reino Unido, España e Italia en los que la industrialización es una parte importante del proceso de construcción. También la IA está suponiendo cambios relevantes, sobre todo en la eficiencia de los diseños y de los estudios previos a una obra.

Sacyr está creciendo también fuera de España, con nuevos proyectos en mercados como Canadá, Estados Unidos o Australia. ¿Qué está buscando la compañía en estos mercados internacionales?

Sacyr está creciendo en mercados de habla inglesa, como Canadá, Estados Unidos y Australia, porque existen muchas oportunidades de desarrollo en el sector de las concesiones. En estos mercados, buscamos proyectos de transporte, como autopistas o ferrocarriles, hospitales y activos relacionados con desalación y ciclo integral del agua. Son países en los que la colaboración público-privada es una herramienta básica para el desarrollo y la gestión de las grandes infraestructuras. Sacyr es un socio fiable para diferentes Administraciones, a las que aportamos nuestra dilatada experiencia y nuestro valor añadido.

Y mirando un poco más lejos, ¿qué le gustaría conseguir a Sacyr en un futuro y cuáles son los retos que más le preocupan ahora?

La Ruta Estratégica 2024-2027 de Sacyr tiene un objetivo claro: avanzar en la ambición de ser un desarrollador líder de proyectos greenfield en 2033. La visión estratégica para los próximos diez años permitirá a Sacyr desarrollar todo su potencial y convertirse en un referente mundial del negocio concesional. Para ello hace falta el mejor talento humano, que es donde ponemos el mayor foco. En Andalucía, Sacyr tiene la mejor cantera de ingenieros y otros profesionales que están trabajando con nosotros en España y alrededor del mundo.

ENTREVISTA

MIGUEL RUS
PRESIDENTE DE GRUPO RUSVEL

Miguel Rus: "Celebramos nuestro centenario con la garantía de que cumpliremos otros cien años más"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Rusvel nació hace más de un siglo y hoy es uno de los grupos empresariales más diversificados de Andalucía. ¿Cómo ha progresado la compañía para llegar hasta aquí?

Cumplir cien años no es nada fácil para una empresa. Son contadas las empresas centenarias en Andalucía, y la gran mayoría somos empresas familiares. Rusvel ya está dirigida por la tercera generación, los nietos D. Salvador Rus, el fundador. Ya estamos preparando a la cuarta generación para que, llegado el momento, coja el relevo y asuma el mando de la empresa. Hemos llegado hasta aquí gracias a la gran receta de mi abuelo, D. Salvador, que inculcó en sus hijos y heredamos sus nietos sus tres palabras: "constancia, esfuerzo y trabajo diario igual a éxito".

Fue una persona ejemplar. Lo recuerdo siempre trabajando, dirigiendo obras, supervisando proyectos, creando soluciones innovadoras. Trabajando a todas horas. Y eso es lo que hemos hecho sus herederos. Trabajar con constancia y esfuerzo. Y, a ser posible, más que la competencia.

Todo este empeño se ha traducido en un crecimiento en volumen de obra, plantilla, facturación, expansión territorial, etc. Lógicamente, no han faltado los momentos difíciles en los que ha sido necesaria una política de contención de costes, hasta que nuevamente hemos asistido a un nuevo despegue. Yo siempre digo que, después de haber sobrevivido a una guerra civil, y varias crisis económicas de alcance internacional, tenemos cierta garantía de que cumpliremos otros cien años. Por eso, nuestro eslogan del centenario decía: "Cien años hacia adelante"

En Dos Hermanas estáis desarrollando 480 viviendas en alquiler protegido. ¿Qué supone para Rusvel participar en un proyecto así?

Aunque el gran pilar de Rusvel está en el campo de la obra civil y la construcción de grandes infraestructuras, también afrontamos la construcción de viviendas. Es una actividad que cuenta con una trayectoria importante en la empresa. Muchas de las viviendas sociales que se construyeron en Sevilla después de la guerra civil estuvieron a cargo de nuestra empresa. Y ahora hacemos frente a este nuevo impulso de la vivienda social que, con el respaldo de la Junta de Andalucía, aspira a llegar a muchas familias.

Es un modelo de vivienda nuevo que va a poner a disposición de casi quinientas familias una vivienda por la que pagarán un alquiler un 31% más barato que el precio normal de mercado de la zona. Son viviendas muy cotizadas, en régimen de cohousing (vivienda colaborativa) con una tipología variada y zonas comunes que fomentan la convivencia, el uso compartido de espacios y una forma de habitar adaptada a las nuevas necesidades sociales.

Este modelo de vivienda protegida en régimen de alquiler es un ejemplo claro de colaboración público-privada del que nos sentimos muy orgullosos, en cuanto que continuamos en la línea de nuestro fundador de facilitar el acceso a la vivienda al mayor número posible de familias.

Otro de los grandes proyectos del grupo es Megapark, en Dos Hermanas, un desarrollo industrial de más de 2,6 millones de metros cuadrados. ¿Qué papel juegan este tipo de espacios en el crecimiento económico de Andalucía?

Megapark está considerado el mayor parque empresarial de Andalucía, y ya está operando como motor de inversión y desarrollo empresarial de primer orden. Ocupa un lugar privilegiado, estratégicamente situado en el eje Madrid-Algeciras, muy valorado por el sector de la logística en el sur de España. Funciona como una gran plataforma de suelo e infraestructura que da soporte a las empresas instaladas, entre las que destaca Amazon.

Otro de sus grandes activos es la dimensión de sus parcelas, que permite albergar naves industriales extensivas, además de los avanzados muelles de carga y descarga equipados con plataformas hidráulicas para el transporte de mercancías a gran escala. Y, como no, la amplitud de sus viales, diseñados para facilitar la maniobra de camiones de gran tonelaje.

Está construido con visión de futuro, y llegará a ser uno de los parques empresariales más cotizados del sur de Europa, en el que estarán las principales empresas de logística y distribución nacionales e internacionales.

La vivienda asequible es uno de los grandes retos de Andalucía y España. ¿Qué cree que hace falta para que proyectos como estos puedan multiplicarse?

Siempre he sido un firme partidario de esta fórmula de la vivienda de bajo coste a precio asequible, además de mejorar la fiscalidad para su adquisición. Esto facilita mucho el acceso de los jóvenes a la vivienda, máxime en un momento como éste en el que, además, no hay suficientes viviendas para todos. Ha faltado visión de largo plazo en este tema, y ahora la escasez de vivienda ocupa el primer lugar entre las preocupaciones de los españoles.

Pero no solo hay que dar facilidad al comprador. También al promotor, a quien tienen que salirle las cuentas. Si no, no habrá vivienda. Y menos de esta tipología. Me refiero a las bonificaciones fiscales en licencias, permisos de obra, a las ayudas, y, sobre todo, a flexibilizar los planes urbanísticos que, como ya está haciendo la Junta de Andalucía y algunos ayuntamientos, destinan suelo público a programas de vivienda asequible, protegida o limitada. El caso más visible es el de la promoción de Dos Hermanas, que nos está permitiendo construir viviendas de menor superficie y menor coste para un alquiler más asequible.

Además de la construcción, Rusvel está muy presente en sectores como el agua, los residuos y el medioambiente. ¿Por qué es tan importante diversificar en un sector que está cambiando tan rápido?

RUSVEL está considerado un grupo global de construcción y servicios, sobre todo porque, con el paso del tiempo, ha sabido diversificar su negocio y entrar en sectores cercanos al de la construcción. Actualmente integramos una gran compañía que es el pilar del grupo, Heliopol, dedicada a la obra civil, la construcción de infraestructuras y la edificación; una promotora de viviendas llamada RGI que también opera en el sector de las grandes superficies, y finalmente una empresa especializada en servicios de obra hidráulica y montajes industriales llamada MAREA, que opera a nivel nacional. También estamos empezando a operar puntualmente en el sector de los biocombustibles.

Entiendo por diversificación aquella que nos genera sinergias. No operamos en sectores totalmente ajenos al nuestro. Buscamos nichos de negocio en los que podemos aportar experiencia y know-how, además de ser competitivos. Por eso, me gusta hablar más de complementariedad que de diversificación. Aspiramos a trabajar allí donde sumamos.

Y pensando en los próximos años, ¿qué quiere construir y mantener Rusvel de aquí en adelante, más allá de los propios proyectos ya en marcha?

Rusvel no aspira a un crecimiento desmedido, sino a lo que ha sido durante sus cien años de historia: una empresa sólida, que cuida de sus equipos, cumple los compromisos adquiridos con sus clientes, y, en la medida de sus posibilidades, lucha por una sociedad mejor. Nuestro crecimiento es pausado pero seguro. No somos partidarios de aventuras empresariales que no tengan un fundamento sólido y contrastado.

Seguiremos creciendo poco a poco, con el timón de la empresa en manos de las sucesivas generaciones, y aspiramos a dejar un legado de empresa honesta, seria, cumplidora de sus compromisos y respetuosa con el entorno.

Eusebio Cano: "No crecemos por crecer, sino para construir un grupo más fuerte, diversificado y estable"

ENTREVISTA

EUSEBIO CANO
GRUPO FONSÁN

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Grupo Fonsán cerró 2025 con más de 150 millones de euros de cartera contratada. ¿En qué momento está la compañía y qué hay detrás de este salto?

Estamos en un momento muy bueno, pero también de mucha responsabilidad. Las cifras son importantes porque indican que estamos haciendo las cosas bien, pero yo intento no obsesionarme demasiado con ellas. Nuestro objetivo no es crecer por crecer. Lo que estamos intentando construir es un grupo más fuerte, más diversificado y, sobre todo, más estable.

Hoy tenemos residencial, rehabilitación, industria, infraestructuras, puertos, agua, medioambiente… Son actividades distintas, con ciclos diferentes, y eso nos permite compensar unos mercados con otros. Y luego están las personas. Hemos crecido mucho, pero detrás de esos 150 millones hay un equipo que también ha tenido que crecer, profesionalizarse y asumir responsabilidades nuevas.

Para mí, ese es realmente el salto que hemos dado.

El grupo supera los 400 trabajadores y tiene presencia en seis puntos del territorio nacional. ¿Cómo seguir creciendo sin perder la especialización?

Ese es probablemente uno de nuestros mayores retos. Cuando una empresa crece existe el riesgo de perder agilidad, cercanía y especialización. Y nosotros no queremos convertirnos en una estructura enorme donde todo sea más complicado. Queremos seguir siendo cercanos. Al cliente, a nuestros equipos y también a nuestros colaboradores.

Por eso hemos ido creando y reforzando equipos especializados. El grupo les da estructura, recursos, capacidad financiera y servicios comunes, pero cada área mantiene su conocimiento y su agilidad. Y territorialmente ocurre algo parecido. Queremos estar donde haya proyectos y clientes con los que tenga sentido construir relaciones a largo plazo.

Grupo Fonsán mantiene proyectos residenciales en Andalucía. ¿Qué retos encuentra el sector para aumentar la oferta de vivienda?

Aquí tenemos un problema bastante claro: necesitamos vivienda y tenemos capacidad para construirla, pero entre una cosa y otra hay demasiados obstáculos.

El principal problema, desde mi punto de vista, son los tiempos. Desde que se identifica una necesidad hasta que una vivienda llega al mercado pueden pasar demasiados años. Suelo, planeamiento, licencias, financiación, proyecto, construcción… Y cuando los procesos son tan largos, en un mercado tan cambiante como el actual, aumenta muchísimo la incertidumbre.

Además, los costes han cambiado. Materiales, mano de obra, financiación… Todo eso afecta a la viabilidad de las promociones. Creo que necesitamos simplificar procesos y, sobre todo, trabajar de una manera mucho más coordinada entre administraciones, promotores, proyectistas y constructoras. Porque construir más rápido no significa construir peor. Significa planificar mejor.

Grupo Fonsán trabaja en residencial, rehabilitación, industria, infraestructuras y obra portuaria. ¿Cómo están cambiando las oportunidades del sector?

Precisamente esa diversidad es una de las razones por las que hemos configurado el grupo como lo hemos hecho. La construcción siempre ha sido cíclica. Cuando un mercado funciona muy bien parece que va a durar para siempre, pero la experiencia te enseña que no es así.

Y creo que el mercado también está evolucionando hacia empresas más especializadas. Cada vez hay proyectos técnicamente más exigentes donde el cliente no busca únicamente precio: busca conocimiento, capacidad de respuesta y alguien que le resuelva problemas. Ahí es donde nosotros queremos estar.

La construcción colaborativa es una de las apuestas del grupo. ¿Cómo ayuda a reducir costes y plazos?

Yo creo mucho en este modelo porque resuelve uno de los grandes problemas tradicionales de nuestro sector: muchas veces empezamos a colaborar demasiado tarde. Cuando la constructora entra en un proyecto con prácticamente todo decidido, hemos perdido muchas oportunidades de aportar valor.

Si nos sentamos antes con el promotor, el arquitecto, las ingenierías y los industriales, podemos preguntarnos algo muy sencillo: ¿cuál es la mejor manera de construir esto?

Y ahí aparecen muchas mejoras. Puedes cambiar una solución constructiva, anticipar un problema, elegir mejor un material, planificar compras, reducir plazos o detectar un sobrecoste antes de que llegue a obra.

Para mí, construcción colaborativa significa compartir información y problemas desde el principio. Y también compartir confianza. Cuando todos los agentes entienden que el éxito del proyecto es un objetivo común, las cosas funcionan mucho mejor.

¿Qué tecnologías o soluciones van a transformar más la construcción?

Considero que vamos hacia una construcción mucho más industrializada, digital y eficiente. BIM ya está cambiando nuestra forma de trabajar. La inteligencia artificial va a ayudarnos muchísimo en planificación, costes, análisis de información y gestión. Y la industrialización permitirá llevar cada vez más procesos fuera de la obra.

Pero para mí hay algo incluso más importante que la tecnología: la productividad.

Tenemos que conseguir construir mejor utilizando mejor nuestros recursos. Tenemos escasez de mano de obra cualificada, costes elevados y exigencias medioambientales cada vez mayores. La tecnología tiene que ayudarnos a resolver esos problemas. Y con la sostenibilidad ocurre lo mismo. No puede ser únicamente una etiqueta. Tiene que traducirse en menos consumo, menos residuos, mejores materiales, mayor durabilidad y edificios e infraestructuras más eficientes.

Soy bastante práctico con esto: si una innovación nos ayuda a construir mejor, más seguro, con menos coste o con menos impacto, tiene sentido.

Con un plan estratégico hasta 2028, ¿cuáles son los objetivos de Grupo Fonsán y qué necesita Andalucía?

Nuestro objetivo para 2028 es tener un grupo más fuerte, más diversificado y, sobre todo, más estable. Y cuando digo más fuerte no digo necesariamente mucho más grande.

Queremos tener buenos equipos, capacidad financiera, presencia en distintos mercados y clientes que confíen en nosotros para proyectos cada vez más complejos.

Evidentemente queremos seguir creciendo, pero queremos hacerlo de forma ordenada.

Una empresa puede crecer muy rápido y tener muchos problemas. Nosotros preferimos construir una estructura capaz de sostener ese crecimiento durante muchos años y, especialmente, capaz de responder bien cuando cambie el ciclo. Y creo que los números demuestran que vamos por ese camino.

Nuestro objetivo para este año es alcanzar una facturación cercana a los 80 millones de euros. Actualmente contamos con una cartera superior a los 200 millones, que nos permite afrontar 2027 con una producción prácticamente garantizada cercana a los 90 millones de euros. Cuando diseñamos nuestro Plan Estratégico 2024-2028 nos marcamos como objetivo superar los 100 millones de euros de producción en 2028.

Hoy, viendo nuestra cartera, nuestra estructura y la evolución del grupo, podemos decir que ese objetivo se va a alcanzar con total seguridad. Pero insisto, para mí lo importante no es únicamente crecer un 60 % este año o superar los 100 millones en 2028. Lo verdaderamente importante es qué empresa estamos construyendo mientras crecemos. Nuestra estrategia es diversificar para estabilizar.

No queremos depender de un único mercado, de un único tipo de cliente ni de un determinado ciclo económico.

Queremos que residencial, industria, rehabilitación, infraestructuras, puertos, agua y medioambiente nos permitan construir un grupo equilibrado y resistente a la volatilidad propia de nuestro sector. Y en ese escenario creo que Andalucía tiene una oportunidad enorme.

Tenemos vivienda, industria, energía, puertos, turismo, agua e infraestructuras. Hay muchísimo por hacer. Pero necesitamos tres cosas: planificación, agilidad y profesionales.

Tenemos que reducir determinados tiempos administrativos, generar un marco estable que favorezca la inversión y conseguir que más jóvenes vean la construcción como un sector de futuro. Porque este ya no es el sector de hace treinta años.

Hoy necesitamos ingenieros, técnicos, especialistas, profesionales digitales y personas cada vez más cualificadas. Y yo soy muy optimista con Andalucía. Tenemos empresas, tenemos talento y tenemos oportunidades.

Si conseguimos dar estabilidad a la inversión y mejorar la colaboración entre la Administración y la empresa privada, tenemos por delante muchos años de crecimiento. Y nosotros queremos estar ahí, creciendo, sí, pero sobre todo construyendo un Grupo Fonsán cada vez más sólido, diversificado y estable.

José Manuel Villanueva: "El sector tiene que seguir trabajando para atraer, formar y fidelizar talento"

ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL VILLANUEVA ACCAME
DIRECTOR DE CONTRATACIÓN DE ANDALUCÍA Y ZONA CENTRO EN JARQUIL CONSTRUCCIÓN

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

¿Cómo definiríais la evolución del sector de la construcción en Andalucía en los últimos años?

El sector de la construcción en Andalucía está atravesando una etapa de actividad y transformación importante. Venimos de unos años en los que el mercado ha tenido que adaptarse a cambios muy relevantes: la salida de una crisis que redujo drásticamente la mano de obra, operarios, técnicos, toda la cadena de profesionales intervinientes se redujeron a un tercio respecto de la etapa precedente y que nunca se ha vuelto a recuperar.

En este contexto, Andalucía continúa siendo un mercado con un enorme potencial. El crecimiento demográfico de determinadas áreas, la actividad turística, la inversión inmobiliaria y la necesidad de desarrollar nuevas infraestructuras y equipamientos están generando oportunidades tanto en el ámbito residencial como en otros segmentos. Desde el punto de vista de una constructora, creemos que estamos ante un mercado exigente, pero con buenas perspectivas para aquellas compañías que tengan capacidad técnica, solvencia y equipos preparados para afrontar proyectos cada vez más complejos.

¿Cuáles son actualmente los principales retos a los que se enfrenta el sector?

Uno de los principales retos continúa siendo el equilibrio entre costes, plazos y calidad. La construcción es una actividad en la que cualquier desviación tiene un impacto importante y en la que resulta fundamental trabajar desde el principio con una planificación rigurosa.

También tenemos retos relacionados con la disponibilidad de mano de obra cualificada. Para nosotros, las personas son uno de los principales activos de la compañía y creemos que el sector tiene que seguir trabajando para atraer, formar y fidelizar talento. Otro desafío importante es la industrialización y la incorporación de nuevas tecnologías. No pensamos que exista una única fórmula para transformar el sector, pero sí que debemos incorporar progresivamente nuevas herramientas y procesos que nos permitan ser más eficientes y mejorar la planificación y el control de los proyectos. Y, por supuesto, está el reto de la vivienda. Andalucía necesita seguir generando oferta residencial, especialmente vivienda asequible, y para ello es necesaria la colaboración entre administraciones, promotores y empresas constructoras.

¿Qué papel está jugando Jarquil en este contexto?

JARQUIL cuenta con una trayectoria muy consolidada en Andalucía y nuestra posición se basa precisamente en combinar experiencia y conocimiento del mercado con una capacidad de adaptación constante. En los últimos años hemos mantenido un ritmo de actividad muy importante y hemos conseguido consolidar una cartera de proyectos diversificada, tanto por tipología como por ubicación. Esta diversidad de proyectos es importante para nosotros porque nos permite tener una visión amplia del mercado y, al mismo tiempo, poner en valor la capacidad de nuestros equipos para afrontar diferentes tipologías constructivas.

Muestra de esta confianza y de nuestra solvencia es el gran despliegue operativo que ejecutamos hoy en día: mantenemos activas más de 50 obras de gran envergadura de forma simultánea. Esto se traduce en una enorme responsabilidad socioeconómica, ya que contamos con una plantilla fija de 620 trabajadores y generamos más de 3.000 empleos indirectos. Esta solidez operativa se ve respaldada por una evolución financiera muy estable, logrando situar nuestra facturación consolidada por encima de los 200 millones de euros.

Si tuviéramos que repasar los proyectos más destacados de la compañía en la comunidad, ¿cuáles mencionaría?

En cuanto a los proyectos en Andalucía Occidental, cabe destacar nuestra presencia en varios proyectos hoteleros de relevancia, así como en complejos residenciales para clientes habituales como Metrovacesa, ABU, Aelca y Aedas Homes. Nuestra Delegación de Industrial mantiene una intensa actividad, especialmente en las provincias de Almería, Sevilla y Granada.

> "Contamos con una plantilla fija de 620 trabajadores y generamos más de 3.000 empleos indirectos"

En Almería, Granada y Málaga dividimos nuestros esfuerzos y continuamos desarrollando proyectos residenciales para algunas de las principales promotoras y fondos de inversión. Y no quisiera dejar de mencionar la actividad de nuestras Delegaciones de Melilla y de la División de Rehabilitación, que desempeñan un papel muy importante y que son claves para seguir diversificando nuestra actividad y consolidando el crecimiento de Jarquil en este territorio.

¿Cuáles son los objetivos de Jarquil para los próximos años?

Nuestro principal objetivo es mantener el ritmo de producción que hemos alcanzado durante los últimos años. Queremos mantener una actividad sólida, con proyectos que encajen con nuestra capacidad y con nuestra estrategia.

Para ello, trabajamos con tres prioridades muy claras. En primer lugar, consolidar los niveles de satisfacción de nuestros clientes y colaboradores, un orgullo tras ratificar la excelente percepción del mercado en el reciente estudio de Intelqualia.

En segundo lugar, cuidar a nuestra plantilla: el crecimiento de una constructora no puede entenderse únicamente en términos de facturación o número de obras, por lo que queremos seguir atrayendo talento y generando entornos de carrera a largo plazo.

Y, por último, seguir diversificando nuestro negocio, con un crecimiento especialmente enfocado en el ámbito de la obra civil y el terciario.

¿Por qué apostáis por crecer en obra civil y terciario?

Andalucía tiene por delante importantes necesidades y oportunidades en materia de infraestructuras, especialmente en transporte e ingeniería hidráulica. Para Jarquil, seguir creciendo en estos segmentos no significa abandonar nuestro posicionamiento en edificación residencial o industrial, sino ampliar nuestra capacidad y diversificar nuestra actividad apoyándonos en el conocimiento y los equipos especializados que ya tenemos.

¿Cómo veis el futuro del residencial en Andalucía?

Somos optimistas, existe una necesidad real de vivienda en muchas zonas de Andalucía y eso va a seguir generando actividad. Creemos que será fundamental encontrar fórmulas que permitan incrementar la oferta de vivienda, especialmente en aquellas zonas donde existe una mayor presión sobre los precios. Aquí la colaboración público-privada va a ser fundamental.

¿Qué importancia tienen para Jarquil aspectos como la sostenibilidad y la innovación?

Son elementos esenciales que ya forman parte de la evolución natural de nuestro negocio. La sostenibilidad ya no puede entenderse únicamente como una certificación o como un elemento añadido al proyecto. Tiene que estar integrada en todo el proceso constructivo, desde el diseño hasta la ejecución y posteriormente durante la vida útil del edificio, donde nuestra división de Rehabilitación y Eficiencia Energética juega un papel clave.

Y lo mismo ocurre con la innovación. Somos pioneros en la digitalización de procesos gracias al uso consolidado de la tecnología colaborativa BIM y a sistemas de gestión integrados en la nube. Estamos continuamente incorporando tecnología que aporte valor real: que permita mejorar la planificación, reducir errores, optimizar recursos, aumentar la seguridad o mejorar el resultado final.

Para finalizar, ¿cuál es vuestra visión del sector de la construcción en Andalucía y qué mensaje final transmitiría?

Nuestra visión es positiva, pero también realista. Creemos que Andalucía tiene unas condiciones muy buenas para seguir creciendo y que la construcción va a continuar teniendo un papel fundamental en ese desarrollo. Pero el sector también está cambiando y las empresas tenemos que evolucionar con él.

En JARQUIL queremos hacerlo desde una posición de solidez, avalada por nuestros 40 años de experiencia, la cercanía al cliente y manteniendo siempre nuestra capacidad de ejecución. Nuestro objetivo es mantener algo que consideramos fundamental: la confianza de nuestros clientes y la estabilidad de nuestros equipos. Queremos afrontar esta etapa de demanda del mercado con ambición, pero también con responsabilidad: manteniendo nuestro ritmo de producción, cuidando a las personas que forman parte de la compañía y creciendo en nuevos ámbitos como la obra civil y el terciario. Creemos que el futuro pasa por construir más, pero sobre todo por construir mejor, con equipos sólidos, conocimiento del territorio y una visión a largo plazo.

Carlos Romera: "No solo vendemos pólizas, sino que diseñamos coberturas reales"

ENTREVISTA

CARLOS ROMERA
CEO DE REALCOBER

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Nos gustaría conocer un poco mejor RealCober y su propuesta dentro del sector asegurador. ¿Cómo definiría la compañía y qué les diferencia a la hora de asesorar y acompañar a sus clientes?

RealCober nació con la premisa de hacer fácil, accesible y transparente el mundo de los seguros. Nos definimos como una correduría digital moderna que combina la agilidad tecnológica con la cercanía y el asesoramiento.

Nuestra principal diferencia radica en que no vendemos solamente pólizas, sino que diseñamos coberturas reales. El mercado está saturado de comparadores automáticos que priorizan el precio; nosotros priorizamos la calidad, sin descuidar el mejor coste.

También aportamos criterio técnico analizando los riesgos de cada cliente. Escuchamos sus necesidades y le ofrecemos una póliza concreta y a medida al mejor precio.

Carlos, además de CEO de Real Cober, mantiene una importante labor divulgativa en redes sociales. ¿Qué le llevó a apostar por acercar el mundo de los seguros al público de una forma más sencilla y accesible?

Vi una gran necesidad en las redes sociales y me motivó democratizar la cultura aseguradora de forma simple: aclarar qué se cubre, qué no y qué se debe contratar, sin terminología técnica ni densa.

A diario veía a personas pagando coberturas duplicadas o, peor aún, descubriendo que carecían de protección tras sufrir una pérdida importante.

Quería divulgar qué dice la letra pequeña para que la gente no se fie a ciegas ni mire solo el precio, ya que un siniestro termina costando con creces lo ahorrado en la póliza.

Recientemente usted advertía del problema del infraseguro de las viviendas tras los incendios forestales. ¿Hasta qué punto es habitual esta situación y qué riesgos supone para los propietarios?

El infraseguro en España es abrumadoramente habitual: afecta aproximadamente al 50% de las pólizas que revisamos.

Muchos propietarios aseguran el continente por el valor catastral o el precio de compraventa, olvidando que debe calcularse por el coste real de reconstrucción por metro cuadrado.

Tras un incendio forestal, esta situación se agrava, especialmente en zonas rurales o segundas residencias con capitales antiguos que nunca se han actualizado. Tampoco se suelen incluir las reformas recientes.

Al no actualizar los capitales, se aplica la regla proporcional: la compañía indemnizará solo una fracción del coste real. Es un drama diario. Uno cree estar cubierto y, tras un siniestro total, descubre que la indemnización se reduce drásticamente.

Si pasamos a la vivienda que todavía está en construcción, los riesgos también cambian. ¿Qué papel juega el seguro durante una obra y qué deberían tener en cuenta promotores y constructores para proteger tanto el proyecto como su inversión?

Durante la fase de construcción los riesgos son muy altos, desde robos, fenómenos meteorológicos, incendios hasta accidentes laborales, por lo que el seguro deja de ser un trámite burocrático para convertirse en la garantía de viabilidad del proyecto.

Promotores y constructores deben contar fundamentalmente con tres pólizas: el seguro de todo riesgo en construcción, que cubre los daños materiales de la obra; el seguro de responsabilidad civil, que protege frente a daños a terceros, patronales y cruzados; y el seguro decenal, obligatorio por ley para promotores, que cubre los daños estructurales durante los diez años posteriores a la entrega.

Además, las reformas y rehabilitaciones de viviendas también pueden implicar riesgos importantes para propietarios, empresas y profesionales. ¿Qué importancia tiene contar con una protección adecuada antes de comenzar una reforma y cuáles son los errores más habituales en este tipo de trabajos?

Una reforma modifica la estructura, la distribución o las instalaciones, generando riesgos que el seguro de hogar convencional no cubre si no se notifica.

El primer error es confiar en que el seguro estándar cubre la reforma. El segundo es no exigir la responsabilidad civil a la empresa contratista, ya que, como propietario, se debe pedir siempre un certificado que acredite la póliza en vigor.

El tercer error es olvidar actualizar el capital asegurado: si inviertes en una reforma y no lo comunicas, la compañía no indemnizará ese valor añadido ante un siniestro.

El aumento de los costes de construcción está haciendo que tanto construir como reconstruir una vivienda sea cada vez más caro. ¿Cómo está afectando esta situación al sector asegurador y qué importancia tiene mantener actualizados los capitales y las coberturas de una póliza?

La inflación y el encarecimiento de materiales y mano de obra han encarecido fuertemente la reconstrucción. Lo que antes costaba 150.000 euros hoy puede exigir más de 200.000. Como he comentado, el problema es que los clientes a menudo no actualizan sus capitales.

Al tramitar un siniestro sin la actualización previa, surgen los dramas familiares. Aunque las primas de los seguros también están subiendo debido al mayor riesgo, mantener los capitales al día es la única forma de evitar recortes drásticos en las indemnizaciones.

Para finalizar, ante la aparición de nuevos riesgos y unas necesidades de protección cada vez más complejas, ¿cuáles cree que son los principales retos que afronta actualmente el sector asegurador y cómo deberá evolucionar la protección de viviendas, obras y patrimonio en los próximos años?

Nos preocupa profundamente el impacto del cambio climático. Con temperaturas récord en el Mediterráneo que propician DANAS y fenómenos extremos, es fundamental tener las pólizas de hogar y automóviles perfectamente contratadas, pagadas y en vigor.

Si no se cuenta con el seguro activo, ni las aseguradoras ni el Consorcio de Compensación de Seguros cubrirán los daños, lo que hace indispensable actualizar los capitales y proteger adecuadamente todo el patrimonio.

> "Mantener los capitales al día es la única forma de que evitemos recortes drásticos en las indemnizaciones"

Otro gran reto son los nuevos riesgos tecnológicos y patrimoniales. La ciberseguridad está cobrando un protagonismo fundamental, tanto a nivel empresarial como familiar, impulsando el desarrollo de nuevos ciberseguros.

Además, caminamos hacia la hiperpersonalización y el asesoramiento humano. Aunque la tecnología y la inteligencia artificial automatizarán la gestión administrativa, la labor de un mediador será cada vez más vital para acompañar al cliente en riesgos complejos, auditar las coberturas necesarias y defenderle ante la compañía para garantizar la máxima indemnización en caso de siniestro.

En definitiva, la mejor prevención proactiva es contar con un buen seguro y un asesoramiento profesional como el que ofrecemos en RealCober.

ENTREVISTA

ROCIO ARRIAGA
CONCEJALÍA DE URBANISMO DEL AYUNTAMIENTO DE FUENGIROLA

Rocio Arriaga: "El equilibrio entre crecimiento, servicios y calidad de vida lo obtenemos con planificación"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Fuengirola está atravesando una importante transformación urbanística, con nuevos proyectos residenciales, infraestructuras y espacios públicos. ¿En qué momento se encuentra actualmente la ciudad y cuáles son las principales prioridades de Urbanismo para los próximos años?

En Fuengirola disfrutamos de un elevado nivel de bienestar y calidad de vida. Es una ciudad dinámica, con muchas oportunidades laborales y una amplia gama de servicios que atrae a multitud de familias y personas de toda condición para establecerse entre nosotros. Esto se traduce en un significativo interés inversor en materia de Urbanismo.

La principal prioridad es propiciar un desarrollo ordenado y consecuente con el nivel poblacional que tiene nuestra ciudad. Que siga prestando servicios de calidad tanto a los fuengiroleños como a los que tienen previsto instalarse aquí en el futuro, teniendo en cuenta las necesidades que puedan surgir y procurando que ese crecimiento vaya siempre acompañado de los servicios y equipamientos necesarios. En definitiva, consolidarnos como ese referente en calidad de vida que ya somos.

Uno de los principales retos de la Costa del Sol es facilitar el acceso a la vivienda. Fuengirola ha finalizado recientemente 24 Viviendas de Apoyo Municipal en Carvajal y ha licitado otras 65 en Torreblanca. ¿Qué papel está jugando la vivienda pública en la estrategia urbanística de la ciudad?

Contamos con un Plan Municipal de Acceso a la Vivienda, que en los últimos años ha puesto a disposición de los fuengiroleños cuatro promociones con un total de 65 pisos en régimen de alquiler asequible temporal. Actualmente, estamos licitando otro edificio para otras 65 familias y jóvenes de la ciudad.

El objetivo es dar respuesta a esa fuerte demanda que se está produciendo entre nuestros vecinos, como también ocurre en buena parte de nuestro país.

Al mismo tiempo, Fuengirola tiene una disponibilidad de suelo limitada y una elevada presión inmobiliaria. ¿Cómo se puede seguir generando vivienda sin comprometer el equilibrio entre crecimiento, servicios públicos y calidad de vida?

Con planificación. En estos momentos, estamos revisando el Plan de Ordenación Urbana para prever, justamente, ese incremento poblacional que va a suponer el desarrollo urbanístico completo de la ciudad. Todos estos detalles estarán previstos en el nuevo documento, cuya fase de redacción está ya bastante avanzada. Es precisamente esta planificación la que nos permitirá ordenar ese crecimiento y garantizar que el desarrollo de nuevas zonas residenciales vaya acompañado de los servicios e infraestructuras que necesita la ciudad.

La vivienda turística también está teniendo un impacto importante en el mercado residencial de Fuengirola. El propio Ayuntamiento ha señalado que las viviendas turísticas crecieron un 30 % entre 2020 y 2024. ¿Cómo está influyendo esta realidad en las decisiones urbanísticas y qué equilibrio buscan entre actividad turística y acceso a la vivienda?

Hace dos años tomamos decisiones en esta materia para hacer compatible esta legítima actividad con la vida de nuestros vecinos y de nuestra ciudad. A este respecto, hemos limitado el registro de más viviendas turísticas en base a nuestro actual Plan General de Ordenación Urbana, y además, modificamos la ordenanza fiscal para que estos alojamientos abonen la tasa de basura correspondiente a establecimientos turísticos.

Nuestro objetivo siempre será hacer sostenible la actividad turística, como eje central de la economía, armonizada con el bienestar de los ciudadanos residentes. Todo ello, dentro de un modelo de calidad que siga haciendo atractivo el destino y garantizando la confortabilidad de los vecinos

> "Nuestro objetivo siempre será hacer sostenible la actividad turística y armonizarla con el bienestar de los ciudadanos residentes"

Otro de los grandes proyectos actuales es el nuevo Mercacentro, que contará con unos 11.000 metros cuadrados y se plantea como un edificio de poco consumo. ¿Hasta qué punto la eficiencia energética y la sostenibilidad están cambiando ya la forma de plantear las nuevas construcciones públicas?

A todos los niveles. Es una máxima del equipo de Gobierno que lidera la alcaldesa Ana Mula. En cualquier nuevo equipamiento, como el que acaba de mencionar, o cualquier remodelación de instalaciones o viales públicos, se toma este concepto como una de las principales referencias.

Llevamos años utilizando energía solar. Nuestro alumbrado es ya 100% de tecnología led; estamos ampliando la electrificación de la flota municipal de vehículos… La eficiencia energética no es una opción. Es un objetivo en cada acción que tomamos.

Para finalizar, de cara a los próximos años, ¿cuáles son los principales retos urbanísticos que afronta Fuengirola y qué modelo de ciudad quieren construir para las próximas generaciones?

El principal reto es afianzar este modelo de éxito de nuestra ciudad, basado en la economía de servicio, pero que, a la vez, continúe siendo compatible con el bienestar y la calidad de los servicios que prestamos.

Queremos seguir creciendo, pero hacerlo de una manera ordenada y sostenible, manteniendo ese equilibrio entre actividad económica, desarrollo urbanístico y calidad de vida que caracteriza a Fuengirola.

Además de seguir siendo atractivos, desde el punto de vista de la inversión y la actividad económica, pero, sobre todo, y cada vez más, por el extraordinario nivel de vida del que gozamos y por el que somos reconocidos en todo el mundo.

Luciano Hidalgo: "En FCC Construcción no entendemos la sostenibilidad como un requisito formal, sino como una eficiencia operativa"

ENTREVISTA

LUCIANO HIDALGO
FCC CONSTRUCCIÓN

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

FCC Construcción ha incrementado sus ingresos casi un 30 % durante el primer semestre de 2026. ¿En qué momento se encuentra actualmente la compañía y qué está impulsando este crecimiento?

FCC Construcción vive un momento de solidez y ritmo de ejecución positivo. Este repunte cercano al 30 % en nuestros ingresos semestrales responde a la acelerada materialización de la importante contratación captada en ejercicios previos, unida a una cartera de obra diversificada y en máximos históricos.

El crecimiento está impulsado principalmente por la ejecución de grandes infraestructuras internacionales en mercados estratégicos de Europa, Norteamérica (como el metro de Toronto y Nueva York) y Oriente Medio. Paralelamente, en España asistimos a un fuerte impulso en proyectos ferroviarios de alta velocidad, obras viarias complejas e hitos singulares como el desarrollo del acelerador de partículas IFMIF-DONES en Granada. La combinación de capacidad técnica, solvencia financiera y un enfoque centrado en proyectos sostenibles y de alta complejidad técnica es lo que sostiene esta tendencia.

Andalucía está viviendo nuevas inversiones en infraestructuras ferroviarias, como la ampliación de la línea de alta velocidad Antequera-Granada. ¿Qué retos quedan todavía por resolver para mejorar la conexión ferroviaria de Andalucía?

Andalucía ha avanzado exponencialmente en su red de alta velocidad, pero persisten retos vertebradores claves para su competitividad logística y territorial: soterramientos e integración urbana, resolviendo pasos en nudos clave de capitales andaluzas para integrar la alta velocidad sin fracturar las ciudades. Completar los Corredores TransEuropeos, impulsando el avance homogéneo del Corredor Mediterráneo y del Atlántico, fundamentales para evacuar mercancías de forma sostenible hacia Europa.

También la conexión puerto-ferrocarril, digitalizando y electrificando la última milla que enlaza los grandes nodos portuarios (como Algeciras, Huelva o Sevilla) con las redes ferroviarias transeuropeas. Y capilaridad y cercanías, adecuando las líneas convencionales a un modelo de media distancia eficiente y competitivo frente a la carretera.

La construcción tiene que afrontar al mismo tiempo el reto de reducir su impacto ambiental y mantener la capacidad de ejecutar grandes infraestructuras. ¿Cómo se está consiguiendo ese equilibrio desde FCC Construcción?

El equilibrio se logra integrando la sostenibilidad en la ingeniería desde la fase inicial de diseño. En FCC Construcción no entendemos la sostenibilidad como un requisito formal, sino como una eficiencia operativa. Para ello apostamos por la descarbonización de materiales, fomentando e investigando los hormigones con menor huella de carbono, asfaltos templados y acero reciclado de alta resistencia.

Creyendo en la Economía circular en obra, obteniendo tasas de valorización de residuos de construcción y demolición (RCD) superior al 80 % en nuestros proyectos, reincorporando áridos reciclados en las trazas.

Además, invertimos en eficiencia energética y maquinaria, ejecutando de forma progresiva la electrificación e hibridación del parque de maquinaria pesada y uso de energía 100 % renovable en las casetas e instalaciones temporales.

Finalmente, haciendo una apuesta por la construcción industrializada como mecanismo de reducción de los residuos en origen y optimización del transporte mediante el uso de elementos prefabricados modulares.

La digitalización y las nuevas tecnologías están transformando los procesos constructivos. ¿Qué herramientas están teniendo ya un impacto real en la forma de diseñar, ejecutar y gestionar una obra?

La tecnología ha dejado de ser piloto para convertirse en estándar de producción cotidiana en nuestras obras. Somos pioneros en el uso de BIM (Building Information Modeling) avanzado y gemelos digitales, integración de costes (5D) y sostenibilidad (6D) que nos permite anticipar colisiones en fase de diseño y gestionar las infraestructuras a lo largo de su ciclo de vida. Nos apoyamos en la robótica y automatización, mediante el uso de maquinaria guiada por GPS y sensores para excavaciones de precisión milimétrica que optimizan los plazos de movimiento de tierras y reducen consumos.

Hacemos levantamientos topográficos de alta definición en tiempo real para el control volumétrico y seguimiento de avance en grandes obras lineales, a través del uso de Drones y LiDAR.

Finalmente usamos Plataformas IoT e Inteligencia Artificial para monitorizar en tiempo real el fraguado del hormigón, la estabilidad de estructuras o el control de activos para la gestión preventiva de la cadena de suministro.

FCC Construcción acaba de finalizar un proyecto de investigación centrado en nuevas tecnologías para avanzar hacia una construcción con cero accidentes. ¿Qué papel pueden jugar la innovación y la tecnología para mejorar la seguridad de los trabajadores?

El proyecto de I+D+i "0Accidntes", liderado por FCC Construcción, demuestra que la tecnología 4.0 es la mayor aliada para evolucionar desde una seguridad reactiva hacia una prevención predictiva, integrando inteligencia artificial, robótica autónoma y sensórica para implementar avances fundamentales como EPIs inteligentes que alertan mediante cascos y chalecos conectados ante la cercanía a zonas de riesgo o maquinaria, sistemas de visión artificial dotados con algoritmos de IA para detectar la ausencia de equipos de protección o conductas de riesgo.

Además de un pasaporte digital de seguridad basado en blockchain que garantiza que solo personal debidamente formado y certificado acceda a áreas peligrosas o maneje maquinaria pesada, demostrando que, si bien la tecnología no sustituye a la cultura de prevención, sí aporta la capacidad crítica de detectar el peligro antes de que se convierta en un incidente.

También estáis compitiendo actualmente por grandes proyectos internacionales, como el primer gran corredor de alta velocidad de Australia. ¿Qué oportunidades ofrece la internacionalización para FCC Construcción?

La internacionalización se consolida como un motor de crecimiento y un elemento clave de resiliencia estratégica para la compañía, ya que competir en mercados de alta exigencia como Australia, Norteamérica, Reino Unido o Europa Central impulsa la transferencia de conocimiento al exportar la ingeniería española e importar las mejores prácticas globales en sostenibilidad y concesiones.

Al mismo tiempo, diversifica el riesgo al reducir la dependencia de las licitaciones de un único mercado local, posiciona a la firma como un referente global capaz de atraer y ofrecer carreras dinámicas al talento multinacional, y eleva de forma continua los estándares de innovación, escala y competitividad al abordar proyectos de gran envergadura.

Para finalizar, de cara a los próximos años, ¿cuáles son los principales retos que afronta actualmente FCC Construcción y qué objetivos se marca la compañía, tanto en Andalucía como a nivel nacional e internacional?

Los principales retos globales del sector giran alrededor de la escasez de mano de obra cualificada, la tensión en los costes de las materias primas y la exigencia de acelerar la transición ecológica de las infraestructuras.

Frente a este escenario, nuestros objetivos estratégicos son muy claros, en Andalucía, mantener nuestro compromiso histórico como socio clave del desarrollo regional, ejecutando proyectos estratégicos de movilidad ferroviaria, infraestructuras hídricas y grandes proyectos científico-tecnológicos como el IFMIF-DONES.

A nivel nacional seguir liderando la transformación del sector impulsando la industrialización de la construcción, la penetración de la IA en obra y la conservación inteligente de infraestructuras críticas.

Por último, a nivel internacional, consolidar nuestra presencia internacional, compitiendo por proyectos de gran complejidad técnica en transporte, industriales e infraestructuras complejas, manteniendo una rentabilidad sostenida sobre una cartera sólida y diversificada.

Alan Svaiter: "Cerramos el primer semestre de 2026 con un crecimiento del 0,9%, alcanzando un volumen total de 1.702.924 toneladas de cemento en Andalucía"

ENTREVISTA

ALAN SVAITER
PRESIDENTE DE AFCA (AGRUPACIÓN DE FABRICANTES DE CEMENTO DE ANDALUCÍA) Y FLACEMA (FUNDACIÓN LABORAL ANDALUZA DEL CEMENTO Y EL MEDIO AMBIENTE)

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El consumo de cemento en Andalucía creció durante el primer semestre de 2026 hasta superar los 1,7 millones de toneladas. ¿Qué lectura hacen desde AFCA de este dato y qué significa sobre el momento que atraviesa actualmente la construcción andaluza?

El consumo de cemento en Andalucía ha cerrado el primer semestre de 2026 con un crecimiento del 0,9%, alcanzando un volumen total de 1.702.924 toneladas. Este incremento supone 15.165 toneladas más en comparación con el mismo semestre de 2025.

El primer semestre del año refleja un estancamiento del consumo de cemento y de la actividad del sector de la construcción, con cifras insuficientes para atender a la demanda de viviendas y a las necesidades de inversión en infraestructuras en nuestra comunidad autónoma.

Además, Andalucía continúa teniendo un importante déficit de vivienda y necesita aumentar el ritmo de construcción. ¿Qué tendría que cambiar para que el sector pueda responder con mayor rapidez a esta necesidad y qué papel desempeñan los materiales de construcción en este reto?

Existe un amplio consenso en que el acceso a la vivienda constituye uno de los principales retos actuales. Para contribuir a aumentar la oferta residencial resulta necesario avanzar en distintos ámbitos, entre ellos la disponibilidad de suelo para nuevos desarrollos y la agilización de los trámites urbanísticos y administrativos asociados a los proyectos.

La colaboración entre administraciones públicas y sector privado es un elemento clave para facilitar una respuesta eficaz a esta necesidad.

Construir más también implica afrontar el aumento de los costes y la necesidad de mantener la competitividad de las empresas. ¿Cómo está afectando el contexto económico al sector cementero y qué factores condicionan actualmente el precio y la producción del cemento?

Nuestra industria se encuentra entre las más eficientes de Europa, pero afronta importantes desafíos para mantener su competitividad. El coste eléctrico representa más del 30 % de los gastos operativos de una fábrica de cemento y la industria española continúa soportando costes energéticos superiores a los de otros países de nuestro entorno, como Francia o Alemania.

A ello se suma un contexto internacional marcado por la incertidumbre geopolítica. La situación en Irán y las tensiones asociadas en la región están ejerciendo presión sobre los costes de la energía, los combustibles y el transporte, factores todos ellos con un impacto directo en nuestra actividad.

Esta pérdida de competitividad se ha traducido en que el volumen de nuestras exportaciones se ha reducido un 70 % en los últimos cinco años.

En los últimos años ha cobrado fuerza la construcción industrializada como una vía para reducir tiempos y costes. ¿Qué oportunidades puede ofrecer este modelo para Andalucía y qué papel puede tener el cemento dentro de esta transformación?

En Andalucía estamos observando una tendencia cada vez más clara hacia la industrialización de la construcción, impulsada por la necesidad de ganar eficiencia, mejorar los plazos de ejecución y reforzar la calidad de los procesos constructivos.

La construcción industrializada ofrece oportunidades importantes para el sector y puede contribuir a responder con mayor agilidad a las necesidades de vivienda e infraestructuras.

En este contexto, los materiales de construcción seguirán desempeñando un papel esencial. El cemento, por su versatilidad, prestaciones y contribución a la durabilidad de las estructuras, continuará siendo un material clave en el desarrollo de la construcción industrializada.

Al mismo tiempo, esta industria está inmersa en un proceso de descarbonización. ¿Cuáles son actualmente las principales vías para reducir las emisiones asociadas a la fabricación de cemento y en qué punto se encuentra Andalucía en este proceso?

El compromiso de la industria cementera con la descarbonización es total y constituye una de las principales prioridades estratégicas del sector. En Andalucía, este compromiso queda recogido en el Plan CRECE de la Industria de la Cadena de Valor del Sector Cementero, impulsado junto a la Junta de Andalucía.

Para lograr estos objetivos es fundamental seguir contando con el apoyo de las administraciones públicas, tanto para impulsar las inversiones necesarias como para favorecer el desarrollo de las infraestructuras y marcos regulatorios que requerirá esta transformación.

Asimismo, la contratación pública puede desempeñar un papel decisivo mediante la incorporación en las licitaciones públicas de criterios que promuevan el uso de cementos y hormigones con menores emisiones de carbono.

Otro de los grandes cambios es la apuesta por la economía circular, utilizando residuos como materias primas o combustibles alternativos. ¿Hasta qué punto los residuos pueden convertirse en una oportunidad para hacer más sostenible y eficiente la industria cementera?

Nuestro sector es uno de los mayores recicladores que hay en España, ya que en el proceso de fabricación del cemento utilizamos una amplia gama de residuos y subproductos procedentes de otros sectores económicos que pueden sustituir tanto a las materias primas naturales como a los combustibles fósiles, convirtiendo esos residuos en recursos.

En el ámbito energético, llevamos más de 20 años sustituyendo parte de los combustibles fósiles por residuos no reciclables ni reutilizables mediante procesos de valorización energética.

En el 2024 alcanzamos un nivel de sustitución del 43,3% de combustibles fósiles por combustibles derivados de residuos, y todavía existe margen de mejora si nos comparamos con países europeos como Alemania o Austria, que superan el 70 %. Además valorizamos 221.611 toneladas de residuos en las fábricas de Andalucía.

Andalucía también necesita seguir invirtiendo en ferrocarril, puertos, hospitales y otras infraestructuras. ¿Qué papel juega la obra pública para mantener la actividad del sector y mejorar las infraestructuras que necesita la comunidad?

La obra pública ha sido tradicionalmente uno de los principales motores de la demanda de cemento y hormigón y continúa desempeñando un papel fundamental para el desarrollo económico y la competitividad de Andalucía. De hecho, representa aproximadamente el 45 % del consumo de cemento, lo que refleja su relevancia para la actividad del sector y para el progreso de nuestra comunidad.

Todavía existen importantes necesidades de inversión en infraestructuras de transporte, tanto para mercancías como para viajeros, así como en infraestructuras hidráulicas, energéticas, sanitarias y de abastecimiento. Asimismo, resulta esencial seguir avanzando en la conservación y mejora de la red de carreteras para garantizar su seguridad, eficiencia y capacidad de servicio.

En este contexto, la inversión pública representa una gran oportunidad para impulsar infraestructuras que contribuyan al crecimiento económico, mejoren la calidad de vida de los ciudadanos y refuercen la competitividad de nuestra comunidad.

Para terminar, de cara a los próximos años, ¿cuáles son los principales retos y objetivos de AFCA y qué cambios considera imprescindibles para que Andalucía pueda construir más, mejor y de una forma cada vez más sostenible?

El sector cementero andaluz está preparado para contribuir a dar respuesta a algunos de los principales retos que afronta nuestra comunidad. Tenemos la capacidad de contribuir a reducir el déficit de vivienda, acompañar el avance de la construcción industrializada, responder a las necesidades de inversión en infraestructuras y ofrecer cementos con menor huella de carbono que contribuyan a reducir las emisiones asociadas a la construcción.

Al mismo tiempo, seguimos avanzando en la transformación y descarbonización de la industria, un proceso que requiere importantes inversiones y una estrecha colaboración entre el sector y las administraciones públicas. En este ámbito, las administraciones pueden desempeñar un papel dinamizador fundamental a través de la contratación pública, el uso de cementos y hormigones con menores emisiones de carbono.

Alberto Torres: "En Ferrovial vemos oportunidades en proyectos que mejoren la competitividad regional y generen crecimiento sostenible"

ENTREVISTA

ALBERTO TORRES
DIRECTOR DE ZONA SUR Y PORTUGAL EN FERROVIAL CONSTRUCCIÓN

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Ferrovial mantiene una cartera de construcción en máximos históricos. ¿Qué está impulsando actualmente la actividad de la compañía?

El principal motor de nuestro crecimiento está en Norteamérica, que representa cerca de la mitad de la cartera de construcción de la compañía. Allí existe una fuerte demanda de proyectos de movilidad de gran capacidad, especialmente autopistas urbanas y corredores de peaje dinámico destinados a aliviar la congestión en áreas metropolitanas que están experimentando un elevado crecimiento demográfico. Ejemplo de ello son las recientes adjudicaciones de la SH 99 Grand Parkway (Segment B-1) en Texas y la I-24 Southeast Choice Lanes en Tennessee.

Otro sector relevante es el de aeropuertos. Ferrovial participa actualmente en uno de los mayores desarrollos aeroportuarios de Norteamérica, la New Terminal One del Aeropuerto JFK de Nueva York. Se trata de una infraestructura llamada a ser referencia internacional por su dimensión, innovación y estándares de sostenibilidad.

En Europa, una parte significativa de la actividad procede de Polonia, donde nuestra filial Budimex continúa liderando algunos de los proyectos estratégicos del país, como la futura terminal del nuevo aeropuerto nacional de Polonia.

En España, además, Ferrovial sigue aumentando su negocio, participando actualmente en los proyectos urbanos y ferroviarios más relevantes del país. Entre ellos destacan el soterramiento del Paseo de la Castellana y el de la A-5 en Madrid, dos de las mayores actuaciones de regeneración urbana en ejecución. También son reseñables los proyectos de alta velocidad, como el tramo Pancorbo-Ameyugo de la Línea Madrid - País Vasco - Frontera Francesa.

Andalucía continúa siendo un mercado estratégico para Ferrovial. Entre las adjudicaciones recientes destacan los proyectos de construcción de la nueva Base Logística del Ejército de Tierra ubicada en Córdoba, la Circunvalación del área metropolitana de Sevilla (SE-40) o el proyecto IFMIF-DONES, ubicado en Escúzar (Granada), una de las infraestructuras científicas y tecnológicas más ambiciosas de Europa.

Por último, la expansión de la inteligencia artificial y el cloud computing están impulsando una demanda creciente de infraestructuras digitales avanzadas, especialmente centros de datos. Ferrovial ha reforzado su apuesta por este sector a través de su división de Infraestructura Digital. Un ejemplo destacado es el desarrollo de un nuevo campus en Alcobendas (Madrid) anunciado recientemente.

Ante el volumen de inversión que suponen las infraestructuras, ¿qué tipo de proyectos están generando más oportunidades para el sector y para Ferrovial?

Estamos viendo una fuerte demanda de infraestructuras de transporte destinadas a mejorar la conectividad y reducir la congestión, tanto en entornos metropolitanos como en corredores estratégicos. También destacan los proyectos vinculados al ciclo integral del agua, una necesidad cada vez más urgente en regiones sometidas a estrés hídrico.

A ello se suma el crecimiento de los centros de datos y de las infraestructuras digitales, que requieren instalaciones eficientes y sostenibles.

Ferrovial cuenta con experiencia contrastada en todos estos ámbitos, lo que nos permite participar en proyectos de gran complejidad técnica y aportar valor desde las fases iniciales de planificación y diseño hasta la construcción y operación de las infraestructuras.

Andalucía afronta importantes necesidades en materia de movilidad, agua e infraestructuras. ¿Dónde cree que deberían concentrarse las próximas inversiones?

Desde nuestra perspectiva, las prioridades deberían concentrarse en dos grandes ámbitos basados en la sostenibilidad y la resiliencia.

El primero es la movilidad. Andalucía, por su extensión y localización demográfica, necesita continuar mejorando sus conexiones metropolitanas y regionales, reforzando corredores viarios y ferroviarios estratégicos, desarrollando la conexión efectiva de los puertos con los grandes ejes logísticos y potenciando la competitividad de nodos como Algeciras, Sevilla, Málaga, Huelva o Cádiz.

El segundo gran reto es el agua. El déficit hídrico de la comunidad y las exigencias medioambientales requieren fuertes inversiones en depuración, reutilización, desalación, almacenamiento, modernización de regadíos y rehabilitación de redes.

Todos ellos son ámbitos donde Ferrovial cuenta con experiencia contrastada y donde vemos oportunidades para desarrollar proyectos capaces de mejorar la competitividad regional, fortalecer la resiliencia de las infraestructuras y generar crecimiento sostenible.

Ferrovial también ha desarrollado proyectos energéticos en Andalucía, como sus plantas fotovoltaicas. ¿Cómo está cambiando la apuesta por energías renovables la forma de construir y qué retos plantea diseñar las infraestructuras de manera sostenible?

La creciente demanda de infraestructuras sostenibles y la transición hacia una economía baja en carbono están transformando profundamente la forma de diseñar y construir. La sostenibilidad ya no es un elemento que se incorpora al final del proyecto, sino un criterio que se integra desde las fases más tempranas de planificación y diseño. Aspectos como la huella de carbono, la eficiencia energética, la resiliencia frente al cambio climático, la circularidad o la protección del entorno forman parte del proyecto desde el inicio.

El desarrollo de energías renovables, como las plantas fotovoltaicas, es solo una parte de una transformación más amplia. En Ferrovial trabajamos para minimizar el impacto ambiental durante todo el ciclo de vida de las infraestructuras, desde el diseño hasta la construcción, operación y mantenimiento. Para ello incorporamos metodologías que nos permiten evaluar distintas alternativas constructivas, optimizar el uso de materiales, impulsar soluciones de menor huella de carbono y seleccionar aquellas opciones que ofrecen el mejor equilibrio entre sostenibilidad, eficiencia y valor para nuestros clientes.

La buena noticia es que la innovación tecnológica nos está permitiendo progresar rápidamente. Los sistemas de análisis, monitorización y nuevas soluciones constructivas nos permiten tomar mejores decisiones ambientales sin renunciar a la eficiencia, la calidad ni la competitividad.

La tecnología está transformando cada fase de una obra. ¿Qué innovaciones están teniendo ya un impacto real en la construcción?

La transformación digital del sector ya es una realidad. La metodología BIM, la inteligencia artificial aplicada a la planificación, la monitorización mediante sensores y el análisis avanzado de datos contribuyen a mejorar los plazos, costes, calidad y sostenibilidad de los proyectos. Además, esto está permitiendo la industrialización de los procesos constructivos, mejorando los tiempos de ejecución y la productividad.

Adicionalmente, una de las transformaciones más relevantes se está produciendo en el ámbito de la Seguridad y Salud, que sigue siendo la prioridad absoluta de Ferrovial. Gracias a la digitalización, hoy podemos anticiparnos a los riesgos con niveles de precisión impensables hace apenas unos años. El uso de inteligencia artificial, visión artificial, sensores conectados a la maquinaria, sistemas predictivos y plataformas de análisis de datos permite detectar situaciones potencialmente peligrosas, identificar zonas de riesgo y adoptar medidas preventivas antes de que se produzca una incidencia.

Y mirando hacia el futuro, ¿qué objetivos quiere alcanzar Ferrovial y qué oportunidades ve en España y Andalucía?

Nuestro objetivo es seguir desarrollando infraestructuras que mejoren la vida de las personas, impulsen la competitividad de los territorios y contribuyan al crecimiento económico.

España, y por ende Andalucía, seguirán siendo un mercado estratégico para Ferrovial y queremos seguir creciendo aquí. Estamos muy atentos a las oportunidades que se puedan generar tanto en el mercado tradicional como en colaboraciones público-privadas en proyectos de movilidad, de agua, en la transición energética y el desarrollo de infraestructuras digitales.

En Andalucía vemos oportunidades especialmente relevantes en infraestructuras hídricas, en el desarrollo de energías renovables, en la mejora de la movilidad metropolitana, en infraestructuras viarias, en la modernización de sus puertos y de las áreas logísticas.

Queremos seguir siendo un socio de referencia en esa transformación, aportando nuestra experiencia, nuestra capacidad técnica y una visión a largo plazo orientada a generar valor sostenible para nuestros clientes y para la sociedad. Nuestro objetivo no es únicamente construir mejores infraestructuras, sino construirlas de una forma cada vez más eficiente, sostenible y segura.

ENTREVISTA

JAVIER ARAUJO
DIRECTOR TERRITORIAL DE SUROESTE-CANARIAS DE GENERALI

Javier Araujo: "La cercanía al cliente es uno de los pilares de nuestra propuesta de valor en Andalucía"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Generali cuenta con una amplia red de agentes en Sevilla. ¿Qué papel sigue teniendo el asesoramiento personal en un sector cada vez más digital?

La digitalización está transformando la forma en que nos relacionamos con los clientes, pero el asesoramiento personal sigue siendo insustituible cuando se trata de comprender necesidades, evaluar riesgos y recomendar soluciones de protección adaptadas a cada situación.

En Generali creemos que la tecnología debe complementar, y no sustituir, el valor del mediador profesional. Nuestra red es una de las más amplias de España y constituye una fortaleza diferencial. Los agentes conocen el entorno local, acompañan a particulares, autónomos y empresas en la toma de decisiones y aportan cercanía y confianza en momentos clave, especialmente cuando se produce un siniestro o cambia la situación personal o empresarial del cliente.

En Andalucía contamos con una amplia red de más de 600 agentes profesionales y gestionamos más de 813.000 clientes.

El cambio climático está generando nuevos riesgos para hogares, empresas e infraestructuras. ¿Cómo está cambiando esto la forma de prevenir y asegurar?

El cambio climático está aumentando la frecuencia e intensidad de determinados fenómenos naturales, lo que refuerza la importancia de la prevención y de una gestión más avanzada del riesgo. Nuestro compromiso con la sostenibilidad, que forma parte de nuestra estrategia nos ha permitido transformar nuestra oferta y desarrollar soluciones que ayuden a las personas y a las empresas a protegerse mejor frente a estos nuevos escenarios y a reforzar su resiliencia.

Esto se traduce en el impulso de soluciones aseguradoras vinculadas a la transición climática, la protección frente a eventos extremos y el acompañamiento a empresas y pymes para anticipar y gestionar mejor sus riesgos.

Andalucía está especialmente expuesta a fenómenos como el calor extremo, las lluvias intensas o las inundaciones. ¿Está creciendo la importancia de la prevención frente a estos riesgos en la región?

La prevención está adquiriendo cada vez más relevancia en toda España como herramienta fundamental para reducir el impacto de los fenómenos naturales sobre personas, viviendas y empresas. También está cambiando rápidamente la conciencia de los clientes, que cada vez quieren estar más protegidos ante imprevistos.

La experiencia demuestra que anticiparse al riesgo y adoptar medidas de protección contribuye a minimizar daños y acelerar la recuperación cuando se produce un evento adverso. Por ejemplo, gracias a las nuevas tecnologías, cuando tenemos previsión de que va a ocurrir un evento climático, enviamos un mensaje a nuestros clientes través de nuestra aplicación móvil lo que les permite anticiparse y proteger su casa o su vehículo de este riesgo.

Desde Generali promovemos una visión que combina protección y prevención, apoyándonos tanto en el conocimiento asegurador como en el desarrollo de soluciones orientadas a mejorar la resiliencia de hogares y negocios frente a eventos climáticos cada vez más exigentes.

En el ámbito de la construcción los proyectos están expuestos a numerosos riesgos. ¿Cuáles son hoy los más difíciles de cubrir y gestionar?

Los proyectos de construcción operan en entornos cada vez más complejos en los que confluyen riesgos técnicos, operativos y climáticos. Entre ellos destacan los fenómenos meteorológicos adversos, las inundaciones, los movimientos del terreno, errores de diseño o incidencias relacionadas con materiales y procesos constructivos.

La gestión eficaz de estos riesgos exige un análisis individualizado de cada proyecto, una adecuada planificación preventiva y una estrecha colaboración entre promotores, constructores, mediadores y aseguradora para identificar las necesidades de protección más adecuadas en cada caso.

La vivienda también está cambiando, con nuevos modelos de alquiler y tecnologías como las placas solares o los cargadores eléctricos. ¿Cómo están evolucionando las necesidades de protección de los hogares?

Los hogares son hoy más diversos y complejos que hace unos años. El crecimiento del alquiler, las viviendas de uso turístico o la incorporación de nuevas tecnologías como la domótica, las instalaciones de autoconsumo energético o los cargadores para vehículos eléctricos generan nuevas necesidades de protección que requieren soluciones más flexibles y personalizadas.

En Generali estamos evolucionando nuestra oferta para adaptarnos a esta realidad y ofrecer a nuestros clientes soluciones que den respuesta a sus necesidades particulares, incorporando coberturas específicas para nuevas formas de uso de la vivienda y para elementos como placas solares, sistemas de energía renovable o cargadores eléctricos. El objetivo es que nuestros clientes puedan diseñar, con el asesoramiento de nuestros mediadores, el sistema de protección que realmente necesitan su familia o su negocio.

Por último, ¿qué retos y objetivos se marca Generali para seguir adaptándose a los nuevos riesgos y necesidades de hogares, empresas y sectores como la construcción en un futuro?

Nuestro objetivo es seguir evolucionando como socio de confianza para clientes particulares y empresas. Para ello, trabajamos en el desarrollo de soluciones más sencillas, flexibles y personalizadas, apoyándonos en la capacidad de nuestra red de mediadores y en el uso responsable de la tecnología.

Nuestra prioridad es contribuir a reducir las brechas de protección que afectan a familias, pymes y empresas. Todo ello manteniendo nuestro compromiso con el acompañamiento cercano al cliente y con la creación de valor a largo plazo para las comunidades en las que operamos.

La cercanía al cliente es uno de los pilares de nuestra propuesta de valor en Andalucía. Operamos en una comunidad que cuenta con más de 4,6 millones de viviendas y alrededor de 700.000 empresas, una realidad que exige estar presentes sobre el terreno y ofrecer asesoramiento personalizado. Nuestra capilaridad nos permite que cualquier cliente pueda contar con un profesional de Generali cerca de él para ayudarle a proteger aquello que más le importa.

Además, la satisfacción de nuestros clientes avala este modelo. Nuestro NPS en Andalucía alcanza una probabilidad de recomendación en 8 de cada 10 clientes, un indicador que confirma la confianza que depositan en nosotros y que nos anima a seguir mejorando. Nuestro objetivo no es solo cumplir las expectativas, sino superarlas mediante un servicio cada vez más ágil, cercano y de mayor calidad.

Rubén Ordóñez: "Automatizar significa conseguir procesos más estables, garantizando una mayor calidad y eficiencia en nuestros recursos"

ENTREVISTA

RUBÉN ORDÓÑEZ
DIRECTOR GENERAL DE STRUGAL

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

STRUGAL lleva más de 50 años dedicándose a la fabricación de sistemas de aluminio y hoy está presente en 30 países. ¿Cómo ha evolucionado la compañía hasta convertirse en el grupo que es actualmente?

STRUGAL ha evolucionado manteniendo siempre una vocación claramente industrial. Nacimos vinculados al aluminio y, a lo largo de más de cinco décadas, hemos ido ampliando nuestra capacidad productiva, nuestra estructura y nuestro catálogo para dar respuesta a las nuevas necesidades de la arquitectura, la construcción y la industria.

Hoy somos un grupo con 11 centros de producción, 18 centros de distribución, Centro Tecnológico propio y una plantilla de aproximadamente 1.500 profesionales. Nuestra actividad abarca desde la perfilería de aluminio hasta ventanas terminadas de aluminio y PVC, puertas, sistemas de protección solar o fachadas ligeras.

Ese crecimiento ha estado muy ligado a la inversión productiva, a la tecnología y a una progresiva internacionalización. Hemos pasado de fabricar sistemas a desarrollar una estructura industrial con capacidad para controlar cada vez más procesos, aumentar nuestra capacidad de respuesta y prestar un servicio más completo a nuestros clientes.

La construcción exige cada vez más eficiencia energética. ¿Cómo están cambiando las necesidades y qué soluciones está demandando ahora el mercado?

La envolvente del edificio tiene cada vez más peso en el comportamiento energético de los proyectos. Ya no se demanda únicamente una ventana, una fachada o un sistema de protección solar de forma aislada: se buscan soluciones que contribuyan a reducir la demanda energética del edificio y que respondan, al mismo tiempo, a requisitos cada vez mayores de aislamiento térmico, confort, durabilidad y control solar.

También estamos observando una mayor importancia de la industrialización y de la integración de diferentes soluciones. El mercado necesita sistemas con altas prestaciones, pero también productos capaces de facilitar la ejecución del proyecto, garantizar una calidad constante y reducir tiempos.

En STRUGAL trabajamos precisamente desde esa perspectiva global de la envolvente, desarrollando soluciones de aluminio y PVC, fachadas y sistemas de protección solar que permiten abordar las distintas necesidades del edificio desde una misma estructura industrial y técnica.

STRUGAL ha anunciado una inversión de más de 35 millones de euros para poner en marcha dos nuevas instalaciones, con cerca de 50.000 m² y más de 200 nuevas incorporaciones previstas. ¿Qué supone este proyecto para el crecimiento y la capacidad industrial del grupo?

Es uno de los proyectos industriales más importantes que hemos abordado en los últimos años y supone un salto considerable en nuestra capacidad productiva.

Estamos hablando de una inversión superior a 35 millones de euros y de aproximadamente 50.000 m² de nuevas instalaciones destinadas a la fabricación de ventanas de aluminio y PVC y sistemas de protección solar. La puesta en marcha se realizará progresivamente: la producción vinculada a protección solar comenzará durante el primer trimestre de 2027 y la de ventanas de aluminio y PVC está prevista para el cuarto trimestre del mismo año.

Pero el proyecto no consiste únicamente en producir más. Nos permitirá responder con mayor capacidad y agilidad al crecimiento de la demanda, mejorar el servicio a nuestros clientes y reforzar nuestra competitividad. Además, tendrá un impacto importante sobre el empleo, con la incorporación prevista de más de 200 personas.

En definitiva, estamos preparando nuestra estructura industrial para la dimensión que queremos que tenga STRUGAL en los próximos años.

Estas nuevas instalaciones tendrán un elevado grado de automatización e incorporarán robótica, logística y automatización industrial. ¿Qué papel juega actualmente la tecnología para ganar eficiencia y competitividad?

La tecnología tiene un papel determinante en nuestra estrategia industrial. Para nosotros, automatizar no significa únicamente aumentar la velocidad de producción; significa conseguir procesos más estables, mejorar la trazabilidad, optimizar los flujos internos, garantizar una mayor regularidad en la calidad y utilizar de forma más eficiente nuestros recursos.

Las nuevas instalaciones de STRUGAL están concebidas con un elevado grado de automatización e integración de procesos e incorporarán soluciones de robótica, logística y automatización industrial. Nuestro objetivo es que estén entre las instalaciones de fabricación de ventanas más automatizadas y tecnológicamente avanzadas de España.

La competitividad industrial se juega cada vez más en esa capacidad para producir de forma eficiente, flexible y escalable. Por eso entendemos la tecnología como una inversión estructural y no como una actuación puntual.

Con las nuevas instalaciones, STRUGAL también prevé superar los 500 millones de euros de facturación en los próximos cinco años. ¿Qué estrategia hay detrás de este objetivo y dónde están las principales oportunidades de crecimiento?

Nuestro objetivo de crecimiento es consecuencia de una estrategia industrial, no únicamente de una previsión comercial. Cerramos 2025 con una facturación de 259 millones de euros y prevemos superar los 300 millones en 2026. Con la entrada progresiva en funcionamiento de las nuevas instalaciones nos hemos marcado como objetivo superar los 500 millones de euros durante los próximos cinco años.

Para poder crecer a ese ritmo necesitamos que nuestra capacidad industrial evolucione al mismo tiempo. Por eso estamos reforzando nuestra estructura productiva, aumentando el nivel de automatización y preparando al grupo para atender un mayor volumen de actividad.

Vemos importantes oportunidades de crecimiento en los mercados exteriores, en la evolución del mercado nacional de la arquitectura y en la entrada de STRUGAL en nuevos mercados vinculados a la protección solar. Nuestra estrategia es seguir creciendo sobre una base industrial sólida, con capacidad para responder a las necesidades del mercado manteniendo nuestros estándares de servicio y calidad.

Tras el crecimiento de las últimas décadas y la ampliación de su estructura industrial, ¿qué retos y objetivos se marca STRUGAL para la próxima etapa?

Nuestro principal reto es gestionar el crecimiento manteniendo la solidez industrial y la capacidad de servicio que nos han permitido llegar hasta aquí.

En los próximos años tendremos que integrar nueva capacidad productiva, seguir avanzando en automatización, incorporar y formar talento especializado y continuar desarrollando nuestra presencia tanto en España como en mercados internacionales.

Queremos crecer, pero hacerlo de forma ordenada y apoyándonos en aquello que forma parte de nuestra manera de entender la empresa: industria, inversión, tecnología y una visión a largo plazo. La ampliación que suponen las dos nuevas plantas de producción que estamos preparando es un buen ejemplo de esa estrategia. No estamos dimensionando nuestras instalaciones únicamente para responder a la situación actual, sino para preparar a STRUGAL para las necesidades que tendremos dentro de varios años.

Nuestro objetivo es que el crecimiento de STRUGAL vaya acompañado siempre de una mayor capacidad industrial, tecnológica y de servicio.

ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL GARCÍA
DIRECTOR GENERAL ADJUNTO DE ASEFA

José Manuel García: "Consideramos que la rehabilitación constituirá uno de los grandes motores del sector de la construcción en los próximos años"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

ASEFA lleva más de medio siglo especializada en seguros para el sector de la construcción y fue pionera en introducir el seguro decenal de daños en España. ¿Cómo ha crecido la compañía durante estas décadas?

ASEFA ha experimentado una evolución constante basada en la especialización, la proximidad y el conocimiento profundo del sector de la construcción. Desde nuestros inicios, como compañía aseguradora cautiva de dos empresas constructoras españolas, hemos apostado por un modelo diferencial, centrado en comprender los riesgos técnicos de cada proyecto y ofrecer soluciones aseguradoras adaptadas a las necesidades reales de promotores, constructores, técnicos y propietarios.

La introducción del seguro decenal de daños en España supuso un hito en nuestra trayectoria y nos permitió consolidarnos como una compañía de referencia en este ámbito. Situación que mantenemos, pues continuamos siendo lideres del mercado gracias a la confianza de nuestros clientes, a la experiencia acumulada durante décadas y a un equipo altamente especializado que combina conocimiento asegurador y técnico.

La construcción afronta actualmente proyectos cada vez más complejos y con mayores exigencias técnicas. ¿Cuáles son los principales riesgos que están detectando actualmente en las obras y cómo están evolucionando las necesidades de protección?

Estamos observando una creciente complejidad técnica en los proyectos, sobre todo por la incorporación de nuevos materiales, sistemas industrializados y requisitos normativos.

Entre los riesgos más relevantes destacan los relacionados con la ejecución de envolventes, impermeabilizaciones, cimentaciones, estructuras y sistemas de instalaciones cada vez más sofisticados. También, como decía, cobran importancia aspectos derivados de la industrialización de la construcción, la coordinación entre múltiples, y algunos nuevos, agentes y la gestión de cadenas de suministro.

Además, el contexto económico de los últimos años ha incrementado la sensibilidad hacia riesgos asociados al incremento de costes de las materias primas y la escasez de mano de obra cualificada, esto último está impactando en un incremento de la siniestra laboral que nos preocupa.

La rehabilitación y la mejora energética de edificios están ganando cada vez más peso. ¿Qué nuevos riesgos plantea este tipo de actuaciones y cómo está respondiendo el sector asegurador?

Consideramos que la rehabilitación va a constituir uno de los grandes motores del sector de la construcción en los próximos años, impulsada por los objetivos de eficiencia energética, sostenibilidad y renovación del parque inmobiliario existente.

Sin embargo, intervenir sobre edificios ya construidos presenta retos específicos. En muchas ocasiones existen limitaciones derivadas del estado de conservación del inmueble, falta de documentación técnica original o incertidumbres sobre el comportamiento de estructuras y elementos constructivos preexistentes.

Las actuaciones de mejora energética, como la instalación de sistemas de aislamiento, sustitución de cubiertas o incorporación de energías renovables, generan nuevos escenarios de riesgo que deben ser analizados cuidadosamente. Una correcta evaluación previa del edificio y un adecuado control de ejecución son esenciales para garantizar el éxito del proyecto.

En ASEFA nos adelantamos a esta necesidad, pues desde hace más de diez años comercializamos un Seguro Trienal de Rehabilitación, que da cobertura a estas necesidades aseguradoras. El objetivo es acompañar la transformación del parque edificatorio con la misma solvencia y confianza que tradicionalmente hemos aportado a la obra nueva.

Además, el cambio climático está introduciendo nuevos riesgos para las infraestructuras y los edificios. ¿Cómo está afectando esta situación a la gestión y aseguramiento de los proyectos?

El cambio climático es ya un factor de riesgo que debe integrarse en el análisis de todas las fases del ciclo constructivo. Fenómenos meteorológicos más intensos y frecuentes, como lluvias torrenciales, inundaciones, episodios de viento extremo o periodos prolongados de altas temperaturas, están condicionando tanto el diseño como la ejecución y mantenimiento de los edificios y de las obras civiles.

En ASEFA trabajamos para incorporar estas variables en nuestros procesos de análisis técnico, promoviendo medidas que contribuyan a minimizar la vulnerabilidad ante estos fenómenos.

La digitalización también está transformando la construcción y la gestión de riesgos. ¿Qué importancia tienen para Asefa actualmente la tecnología y los datos para anticiparse a los problemas y mejorar la prevención?

La digitalización se ha convertido en una herramienta fundamental para mejorar la gestión del riesgo y elevar los estándares de calidad en la construcción. Tecnologías como BIM, la monitorización en tiempo real, los gemelos digitales o el análisis avanzado de datos están permitiendo disponer de una información mucho más precisa durante todo el ciclo de vida de los proyectos.

Para una compañía especializada como ASEFA, la tecnología representa una oportunidad extraordinaria para anticipar riesgos, optimizar los procesos de suscripción y reforzar las capacidades de prevención. El análisis de datos históricos, combinado con la experiencia técnica de nuestros equipos, permite identificar patrones y áreas de mejora que contribuyen a reducir la siniestralidad.

No obstante, creemos que la tecnología debe entenderse como un complemento al conocimiento experto. En un sector tan complejo como la construcción, el juicio técnico sigue siendo esencial para interpretar correctamente la información y tomar decisiones adecuadas.

La combinación entre especialización técnica, experiencia y herramientas digitales será una de las claves de la gestión del riesgo en los próximos años.

Después de 50 años de especialización y ante los cambios que está viviendo el sector, ¿qué retos y objetivos se marca ASEFA para los próximos años?

Nuestro principal objetivo es seguir siendo el socio de referencia para el sector de la construcción, combinando innovación, tecnicidad, especialización y, sobre todo, cercanía al cliente.

El sector está inmerso en profundas transformaciones asociadas a la sostenibilidad, la industrialización, la rehabilitación, la digitalización y la adaptación al cambio climático. Queremos seguir acompañando a nuestros clientes en todos estos desafíos mediante soluciones aseguradoras que evolucionen al mismo ritmo que lo hace la construcción.

La experiencia acumulada durante estos años nos proporciona una base muy sólida, pero afrontamos el futuro con la misma vocación que nos ha caracterizado siempre: ayudar a construir proyectos más seguros, más sostenibles y de mayor calidad para toda la sociedad.

Soledat Berbegal: "Vivimos en una sociedad marcada por el estrés y la incertidumbre donde el absentismo se ha convertido en un problema grave para las empresas"

ENTREVISTA

SOLEDAT BERBEGAL
CONSEJERA Y DIRECTORA DE REPUTACION CORPORATIVA DE ACTIU

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Actiu nació como una empresa familiar y hoy trabaja en diversos proyectos de espacios. ¿Qué ha sido determinante para que la compañía haya conseguido convertir el diseño en una parte de su identidad y de su modelo de negocio?

El diseño es nuestro ADN. Lo entendemos como una herramienta de transformación empresarial y social gracias a la cual aportamos salud, bienestar y funcionalidad, haciendo la vida más bella y amable.

El diseño estuvo presente desde los orígenes de Actiu. Hace 60 años, mi padre fundó la compañía aplicando el diseño a un producto concreto: un mueble con ruedas para el televisor con el que las familias españolas se conectaban al mundo.

Por tanto, es una parte indispensable de nuestra estrategia empresarial.

El concepto de oficina está cambiando con el trabajo híbrido y con una mayor preocupación por el bienestar de las personas. ¿Qué cree que debe aportar hoy un espacio de trabajo para que realmente responda a las necesidades de quienes lo utilizan?

Vivimos en una sociedad marcada por el estrés y la incertidumbre donde el absentismo se ha convertido en un problema grave para las empresas. La gente recibe un impacto exterior muy fuerte y necesita sentirse en calma y cuidada para poder concentrarse, pensar y crear. Entendemos la oficina como un entorno que debe permitirte ser tu mejor versión.

Aunque el diseño no lo es todo, ya que la dirección y las políticas de empresa también cuentan, el entorno físico o te facilita, te ilusiona y te cuida, o te destruye y te enferma.

Al final, hoy abundan espacios estresantes, ruidosos o con materiales contaminantes que carecen de privacidad. Por eso defendemos el concepto de Life Friendly Space.

Un Life Friendly Space es un espacio respetuoso con las personas y con el planeta, donde se cuida el medio ambiente mediante el diseño y los materiales. Es un lugar que equilibra la socialización y la colaboración con la privacidad y la concentración. Cuando te sientes seguro y en calma, puedes dar lo mejor de ti; la tensión y la alarma permanente perjudican el día a día.

Y ocurre igual con las distintas generaciones que conviven hoy en las oficinas: desde los veinteañeros que necesitan moverse sin parar hasta los mayores que buscan compartir y relacionarse. Ese punto de conexión entre diferentes generaciones lo podemos incentivar gracias al diseño del espacio.

El bienestar de las personas se ha convertido en una prioridad absoluta para Actiu. ¿Cómo se mide el bienestar en el diseño de un espacio?

Estamos intentando medir el bienestar a través de una disciplina como la neuroarquitectura. Realizamos proyectos piloto donde ensayamos cómo las personas perciben los espacios mediante encuestas privadas y herramientas tecnológicas.

Estos ensayos, que desarrollamos junto al laboratorio de neuroarquitectura de la Universitat Politècnica de València (UPV) y el estudio Q4 tras haber completado pruebas piloto en educación y oficinas, nos aportan datos muy valiosos. Si sabemos mediante la neuroarquitectura qué elementos generan calma en una cabina, los nuevos productos de Actiu se diseñan a partir de esos pilares científicos para mejorar la vida de las personas.

Actiu ha llevado esta filosofía también a espacios sanitarios y educativos. ¿Hasta qué punto el diseño de un espacio puede influir en la salud, el aprendizaje o incluso en la productividad de las personas?

Ofrecer bienestar repercute directamente en que las personas sean más productivas y eficientes. Salvo el entorno de oficinas, pensemos en la sanidad y la educación. En los hospitales nos centramos en los pacientes que necesitan ser cuidados, pero ¿qué ocurre con el equipo médico, enfermeros y celadores? Viven un estrés enorme y el espacio muchas veces no les ofrece un momento de calma, refugio, descanso o socialización.

Para cuidar a quienes cuidan, un Life Friendly Space en un hospital debe proporcionar áreas de relax y atención, e incluso espacios íntimos como nuestras cabinas kiosk. Hoy en día creo que maltratamos a esos equipos y familiares; en lugar de dar malas noticias en un pasillo frío, estas microarquitecturas generan una atmósfera de tranquilidad, calma y seguridad.

Lo mismo sucede en el ámbito educativo. Debemos pensar en los profesores y motivarlos mediante espacios de coworking y colaboración donde compartan ideas y un café. Al final, cuidar el entorno favorece directamente el bienestar físico, mental y emocional de todos.

> "Nuestra filosofía inquebrantable seguirá siendo la misma: diseñar y fabricar poniendo siempre a las personas y al planeta en el centro"

En 2025 Actiu obtuvo la certificación B Corp, después de haber incorporado durante años criterios ambientales y sociales a su actividad. ¿Qué supone este reconocimiento y qué implica para una empresa demostrar que la sostenibilidad forma parte de su manera de hacer negocio?

B Corp reconoce la capacidad de una empresa para generar un impacto positivo directo en las personas, el planeta y su territorio. Para nosotros es un premio que valida nuestra filosofía y ADN, fundamentados en los valores con los que se creó la compañía.

Este estándar internacional certifica nuestro Parque Tecnológico Actiu, en el que se realizan espacios amables con las personas y el entorno,, la apuesta por colaboradores y proveedores de nuestra zona en Alicante, y nuestro compromiso social.

Por lo que es una distinción que nos diferencia más allá del producto o la facturación. Ante igualdad de precio y calidad, un comprador elegirá a un proveedor responsable frente a quienes contaminen o exploten laboralmente; porque es un cambio radical.

Esta certificación resulta importantísima para Actiu, ya que en concursos públicos y privados de hospitales, universidades, aeropuertos o al que toma la decisión, les ayuda saber que actuamos con responsabilidad hacia el planeta, el territorio y la sociedad.

El Parque Tecnológico de Actiu se ha convertido en uno de los grandes ejemplos de cómo integrar arquitectura, naturaleza, eficiencia energética y bienestar en un entorno industrial. ¿Qué ha aprendido la compañía de este espacio y cómo se traslada esa experiencia a los proyectos que desarrolla para otros clientes?

Hace 18 años inauguramos este campus con la visión de mis padres de crear un espacio amable con las personas y el planeta. Es un entorno industrial autosuficiente en recursos, con un consumo mínimo de energía y agua, que genera energía limpia y que hace que el empleado se sienta como en casa.

Contamos con árboles por todas partes: en la industria, las oficinas y las fábricas. Además de áreas de gimnasio, descanso y esparcimiento para descansar o reconectar. Todo ello consigue que quienes nos visitan perciban que estamos permanentemente pensando en aportarles bienestar. Este campus se ha convertido en el mejor ejemplo de sostenibilidad, salud y bienestar para nuestros empleados, clientes y colaboradores.

Mirando hacia los próximos años, con una industria cada vez más condicionada por la sostenibilidad, la tecnología y las nuevas formas de trabajar, ¿hacia dónde quiere evolucionar Actiu y qué papel quiere seguir desempeñando el diseño en esa transformación?

Seguiremos siendo una empresa que diseña de manera responsable para generar un impacto positivo en las personas y el planeta. Esto lo haremos a través de la tecnología y la inteligencia artificial, siendo más eficientes y orientándonos a las necesidades de la sociedad en cada momento.

Nuestra evolución pasa por seguir creando Life Friendly Spaces no solo en oficinas, sino también en sanidad y educación.

Además, queremos impulsar nuestro crecimiento internacional mediante nuevas colaboraciones con diseñadores y arquitectos de todo el mundo, reforzando nuestra visibilidad en mercados como Estados Unidos o África.

Sin embargo, nuestra filosofía inquebrantable seguirá siendo la misma: diseñar y fabricar poniendo siempre a las personas y al planeta en el centro.

ENTREVISTA

IGNACIO RUS
DIRECTOR ASFALTO Y CONSERVACIÓN VIARIA DE EIFFAGE CONSTRUCCIÓN

Ignacio Rus: "Trabajamos en la reducción de residuos en obra y en economía circular, aprovechando materiales sobrantes y reutilizables"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Eiffage Construcción cuenta hoy con una importante presencia en España. ¿Qué ha sido determinante para que la compañía llegue hasta lo que es actualmente?

La compañía lleva más de 50 años en España. Durante muchos años, el negocio aquí se centró en la construcción lineal, las mezclas asfálticas, los áridos y el hormigón, y ahora estamos acelerando en obra civil y en grandes obras en sectores estratégicos, como puede ser por ejemplo el agua, donde existe un gran déficit de inversión pública en España. El gran paso en España para Eiffage Construcción ha sido, por tanto, ser y ser percibidos como una gran constructora que abarca de forma integral todo el proceso constructivo y no solo una parte.

Eiffage Construcción ha participado en distintos proyectos en Andalucía. ¿Qué necesidades y oportunidades están detectando actualmente en el mercado andaluz?

En efecto, uno de los grandes contratos obtenidos recientemente ha sido la ampliación del Metro de Málaga, que es una obra en curso, pero también otros contratos como la nueva sede de la Policía Local en esta misma ciudad; o bien, múltiples contratos de obras de emergencia para reparar daños en carreteras causadas por fenómenos meteorológicos extremos, como fueron las borrascas Joseph, Kristin, Leonardo y Marta los pasados meses de enero y febrero. Andalucía es, junto con Madrid, Levante y Cataluña, donde mayor implantación tenemos actualmente.

En cuanto a oportunidades, las hay en temas de transporte público y movilidad, sin olvidar infraestructuras hidráulicas y alguna obra de edificación singular, por ejemplo en estadios deportivos.

Eiffage Construcción está participando en grandes proyectos como el nuevo circuito de Fórmula 1 de Madrid y la ampliación de IFEMA. ¿Qué retos supone trabajar en infraestructuras de esta dimensión y con plazos tan exigentes?

Queremos estar en grandes obras, obviamente no sale una oportunidad todos los días de hacer un circuito de carreras, nada menos que para una competición como la Fórmula 1. Ha sido un reto, desde la formación de los equipos con el plazo tan ajustado de tiempo, hasta tener que construir sin que el calendario ferial de IFEMA se detenga. Sin olvidar la singularidad de este circuito, como la icónica curva de La Monumental, que tiene un peralte del 24%, el doble que ese puerto mítico del Tour de Francia que es el Tourmalet, que tiene rampas de hasta el 12%.

> "Impulsamos un modelo singular de accionariado donde más del 80% de nuestra plantilla es propietaria, reforzando la vinculación y la estabilidad"

La construcción baja en carbono es uno de los ejes de la estrategia de Eiffage Construcción ¿Qué soluciones están teniendo ya un impacto real para reducir las emisiones de las obras?

Por un lado, estamos trabajando en la reducción de residuos en obra y en economía circular, aprovechando materiales sobrantes y reutilizables. También es muy importante la construcción modular, que genera además otros tipos de eficiencia en términos de tiempo y dinero. Otras medidas afectan a los materiales, como hormigones fabricados siguiendo criterios de reducción de emisiones. Y en abastecimiento energético, seguimos avanzando en el uso de biocombustibles o el uso de energía solar en las casetas de obra., entre otras iniciativas.

La innovación está transformando cada vez más los procesos constructivos y la gestión de las obras. ¿Qué tecnologías están teniendo ya un impacto real en la actividad de Eiffage Construcción y cómo están ayudando a mejorar la eficiencia de los proyectos?

Esta innovación está en buena parte muy vinculada a iniciativas relacionadas con la sostenibilidad, no en vano nuestro objetivo es reducir las emisiones Scope 1 y 2 en un 46% y Scope 3 en un 30% para el fin de la década actual. Por citar alguna de las inversiones recientes destacadas, podría citar nuestra planta de aglomerado en Vicálvaro (Madrid), la mayor y más avanzada de España y entre las tres de referencia en Europa, concebida bajo criterios de economía circular para recuperar y valorizar aglomerado de firmes envejecidos y reintroducirlo en la renovación del asfalto, reduciendo consumo de materias primas, energía y huella de carbono. Y esto ya es palpable por ejemplo en la renovación del asfalto de una ciudad como Madrid.

Con la vista puesta en el futuro, ¿qué quiere conseguir Eiffage Construcción y cuáles serán sus principales retos en los próximos años?

Estamos inmersos en un plan estratégico a 2030, con una cifra objetivo que es alcanzar los 600 millones de facturación. Y para ello queremos crecer en sectores estratégicos y en un ambicioso plan de consolidación y expansión territorial con foco en Cataluña y zona norte del país. Todo ello llevará también a un crecimiento en materia de empleo, pues el año pasado cerramos con un 14% más de personas trabajadoras.

También avanzamos en diversidad, con una presencia femenina del 14%, tres puntos por encima de la media sectorial. Y otro punto clave y que nos diferencia en el mercado es la retención y el compromiso resultado de un modelo singular de accionariado interno -más del 80% de la plantilla es accionista- lo que refuerza la vinculación, la estabilidad y una cultura de alto desempeño.

Ignacio Peinado Guerrero: “Nuestra preocupación es recuperar la capacidad de producir las viviendas que necesita la sociedad andaluza”

ENTREVISTA

IGNACIO PEINADO GUERRERO
PRESIDENTE DE FADECO PROMOTORES

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

FADECO Promotores representa desde hace más de tres décadas los intereses de los promotores inmobiliarios andaluces. ¿Cómo ha cambiado el sector y cuáles son actualmente sus principales preocupaciones?

El sector ha experimentado una transformación enorme. Hoy hablamos de empresas mucho más profesionalizadas y solventes, que han incorporado la sostenibilidad, la digitalización, la industrialización y nuevos modelos de vivienda adaptados a una sociedad que también ha cambiado.

Pero, probablemente, el cambio más importante es que el acceso a la vivienda ha dejado de ser una cuestión estrictamente inmobiliaria para convertirse en uno de los grandes problemas sociales y económicos de Andalucía.

La dificultad para encontrar vivienda está retrasando la emancipación de los jóvenes, la formación de nuevas familias y empieza incluso a afectar a la capacidad de determinados territorios para atraer trabajadores. Estamos viendo sanitarios, profesores o miembros de los cuerpos de seguridad que tienen dificultades para vivir en determinados destinos.

Por eso nuestra preocupación fundamental es recuperar la capacidad de producir las viviendas que necesita la sociedad andaluza. La vivienda no es solamente un lugar donde vivir; es una infraestructura esencial para el funcionamiento de cualquier territorio.

El acceso a la vivienda continúa siendo uno de los principales problemas en Andalucía. ¿Qué está impidiendo que la oferta crezca al ritmo necesario y qué medidas deberían abordarse con mayor urgencia?

Durante años hemos creado más hogares que viviendas. Ese desequilibrio acumulado explica buena parte de la situación actual. Cuando muchas familias compiten por un número insuficiente de viviendas, inevitablemente se produce una presión sobre los precios.

Por eso creo que debemos acertar primero con el diagnóstico. El precio es la consecuencia; el problema de origen es la escasez.

Necesitamos actuar simultáneamente sobre la vivienda libre y sobre la protegida. La VPO es imprescindible para jóvenes, clases medias, trabajadores esenciales y colectivos con mayores dificultades, pero existe también una parte importante de la población que no puede acceder a una vivienda libre y, al mismo tiempo, queda fuera de los requisitos de una protegida.

La política de vivienda debe atender a todos ellos. Nuestro objetivo debería ser recuperar progresivamente un equilibrio entre el número de hogares que se crean y las viviendas que incorporamos cada año.

En la reciente reunión con la Junta en Antequera, FADECO reclamó avanzar hacia “más vivienda, más asequible y más ágil”. ¿Cuáles son, a día de hoy, los principales obstáculos que están ralentizando la transformación del suelo en nuevas viviendas?

El principal problema son los tiempos. Tardamos más de diez años en la transformación urbanística de un suelo que la propia ciudad ya ha decidido que debe destinarse a viviendas, en un solar apto para edificar. Una vez lograda esa transformación, tardamos apenas dos años en construir las viviendas. No podemos resolver una emergencia de vivienda con plazos urbanísticos de diez años.

Esos diez años se nos van en una tramitación urbanística enormemente compleja: planeamiento, gestión, proyectos de urbanización, informes sectoriales, consultas a suministradoras, distintas administraciones… muchas veces sin plazos ciertos y con criterios incluso contradictorios. El gran atasco está antes de poner el primer ladrillo.

Por eso estamos planteando medidas muy concretas: acortar plazos, tramitar procedimientos de forma simultánea cuando sea posible, coordinar a todas las administraciones y eliminar trámites que no aportan valor. También proponemos revisar exigencias que pueden terminar haciendo inviable aquello que precisamente queremos impulsar. Por ejemplo, no tiene sentido que cuando aumentamos la edificabilidad para hacer más VPO tengamos que generar nuevas dotaciones como si esa vivienda protegida no cumpliera ya una función social; o añadir requisitos autonómicos por encima de los que establece el propio Plan Estatal. Si queremos más vivienda protegida, tenemos que crear las condiciones para que realmente se pueda construir.

No queremos construir en cualquier sitio, ni rebajar las garantías. No pedimos menos control. Pedimos menos burocracia para poder hacer las viviendas donde ya está previsto hacerlas.

Además, la Junta cuenta ya con una bolsa de suelo para vivienda asequible y ha identificado terrenos con capacidad para decenas de miles de viviendas protegidas. ¿Qué cree que hace falta ahora para que ese suelo se transforme en promociones viables y reales?

El siguiente reto es la viabilidad. Tener suelo identificado es un primer paso, pero entre señalar un terreno en un mapa y entregar las llaves de una vivienda existe un proceso muy costoso.

Urbanizar supone ejecutar calles, redes de abastecimiento, saneamiento, alumbrado o zonas verdes. Son infraestructuras financiadas inicialmente por el promotor que después pasan a ser públicas, y precisamente esta fase tiene grandes dificultades para obtener financiación.

Por eso proponemos una línea específica de avales respaldada por la Junta para la gestión y urbanización del suelo. El objetivo sería utilizar un respaldo público limitado para movilizar financiación privada y acelerar la llegada de nuevos solares al mercado.

En vivienda protegida, además, todas las piezas tienen que cuadrar: suelo, construcción, financiación, precio y ayudas. Una VPO que económicamente no puede desarrollarse termina siendo una vivienda que nunca llega a la familia que la necesita.

La nueva Ley de Vivienda de Andalucía plantea, entre otras medidas, aumentar la disponibilidad de suelo y fomentar la colaboración público-privada para impulsar vivienda asequible. ¿Hasta qué punto puede este nuevo marco ayudar a aumentar la oferta?

Puede ser una oportunidad importante si conseguimos trasladar las medidas de la norma a proyectos concretos. Valoramos positivamente que Andalucía haya asumido que aumentar la oferta es imprescindible y que haya abierto nuevas posibilidades para generar vivienda protegida.

Ahora debemos aprovechar todas las herramientas. Por ejemplo, facilitar determinados cambios de uso, permitir incrementos de edificabilidad destinados a VPO o evitar exigencias adicionales que terminen haciendo inviables actuaciones que precisamente queremos impulsar.

Y hay otra cuestión fundamental: utilizar bien los recursos públicos. FADECO propone reforzar la iniciativa privada y la colaboración público-privada cuando permitan obtener más viviendas con los mismos recursos e incluso mejorar las condiciones económicas para las familias.

La medida del éxito de una política de vivienda no debe ser cuántas normas aprobamos, sino cuántas viviendas conseguimos hacer realidad.

Con la nueva legislatura y el reto de aumentar la oferta residencial, ¿qué quiere conseguir FADECO Promotores en un futuro y qué cambios considera imprescindibles para que Andalucía pueda garantizar un mayor acceso a la vivienda?

Creo que la próxima legislatura debe ser la legislatura de la ejecución. En los últimos años hemos avanzado mucho en el diagnóstico y se han puesto en marcha medidas positivas. Ahora tenemos que conseguir resultados a la escala que requiere el problema.

Desde FADECO planteamos concentrar los esfuerzos especialmente en los territorios con mayores necesidades, impulsar la financiación de la urbanización, reforzar la colaboración público-privada y conseguir que los recursos disponibles produzcan el mayor número posible de viviendas.

También proponemos reconocer áreas prioritarias de vivienda para poder concentrar en ellas medidas administrativas y económicas excepcionales, porque el problema no tiene la misma intensidad en todos los municipios.

Y todo ello partiendo de una idea muy sencilla: no necesitamos inventar nuevas ciudades, sino ser capaces de ejecutar la ciudad que ya tenemos planificada.

Andalucía necesita una política de vivienda sostenida en el tiempo y entendida como una verdadera prioridad estratégica. Tenemos capacidad empresarial, inversión y demanda. El reto ahora es conseguir que todo eso se transforme en hogares.

Rafael Cintora: "Quienes entran en el mundo de la madera industrializada ya no quieren volver al hormigón ni al hierro"

ENTREVISTA

RAFAEL CINTORA
CEO DE REDVERDE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

RedVerde lleva más de 20 años trabajando en el ámbito de la bioconstrucción y la utilización de materiales naturales. ¿Cómo ha evolucionado la empresa durante estas dos décadas y en qué momento se encuentra actualmente?

Ha evolucionado enormemente. Cuando empezamos, apenas había unas cuantas gamas de productos y la fabricación era muy limitada y estaba en ciernes. Hoy vivimos una auténtica eclosión de fabricantes, tanto de materiales como de sistemas industrializados.

Hay tantos nuevos sistemas y materiales que a los propios profesionales nos cuesta estar completamente actualizados.

A esto se suman conceptos muy en boga socialmente como la circularidad, la bioeconomía y la obligatoriedad de descarbonizar el sector, lo que está impulsando fuertemente el uso de este tipo de materiales.

En junio Málaga acogió Málaga Bio, un encuentro centrado en la construcción prefabricada e industrializada y en el que usted participó activamente. ¿Qué conclusiones se llevaron de este encuentro y qué cree que puede aportar la industrialización al futuro de la construcción?

Málaga Bio fue un evento con un éxito rotundo y una gran afluencia de profesionales tanto del sur de España como del resto del país y del extranjero.

La principal conclusión que sacamos es que la madera estructural industrializada es imparable y experimentará un crecimiento exponencial en los próximos años, llegando a reemplazar en un alto porcentaje la forma de construir actual.

Además, este impulso propiciará el auge de los materiales vivos y naturales, que son plenamente compatibles con las estructuras de madera industrializada. Es un tren que ya va cogiendo velocidad y cuyo avance será imparable en poco tiempo.

Uno de los materiales que más protagonismo está adquiriendo en este nuevo modelo es la madera, especialmente a través de sistemas industrializados como la madera contralaminada. ¿Qué ventajas ofrece frente a los sistemas constructivos tradicionales y qué retos siguen existiendo para que se extienda su utilización?

Actualmente se están promoviendo mucho los sistemas estructurales de madera industrializada, siendo el CLT el que mayor auge ha cogido, aunque no es el único. Conforme la madera gane protagonismo, otros sistemas como la estructura ligera cobrarán también mucha fuerza.

Las ventajas de la madera estructural industrializada son muy claras. Destaca, sobre todo, la rapidez de ejecución: una obra convencional puede tardar más de un año en realizarse, mientras que una de madera industrializada se reduce a mes y medio o dos meses a lo sumo.

Esto implica una menor necesidad de mano de obra y una gran facilidad de diseño, ya que este se realiza en condiciones completamente controladas dentro de una nave. Por su propia naturaleza, la madera es el material más industrializable de la construcción.

Proyectos como The Zity, con 73 viviendas construidas con estructura de madera contralaminada, muestran que estos sistemas ya están pasando de ser proyectos experimentales a convertirse en alternativas reales. ¿Estamos ante un cambio de modelo en la forma de construir vivienda?

Absolutamente. Esa es la conclusión que se extrae al acercarse al sector. Existe una gran organización del sector: formamos parte del Club Madera, la mayor asociación nacional de construcción industrializada con madera promovida por la Fundación Cesefor, donde nos unimos para intercambiar información y promover buenas prácticas, más allá de la competencia comercial.

Aunque nosotros no hacemos la parte estructural, proveemos todo lo necesario para finalizar estas edificaciones. La inclusión del sector es muy fuerte y la reconversión de promotoras y constructoras resulta evidente. Quienes entran en el mundo de la madera industrializada ya no quieren salir de él, ni volver al hormigón o al hierro debido a sus múltiples bondades. Así que, el cambio de paradigma en la manera de construir avanza a gran velocidad.

Otro de los grandes retos de la construcción es reducir su impacto ambiental y avanzar hacia una verdadera economía circular. Desde RedVerde están desarrollando biocompuestos a partir de residuos forestales, agrícolas y minerales. ¿Hasta qué punto los propios residuos pueden convertirse en una materia prima para construir de forma más sostenible?

Esta es otra parte de ese cambio de modelo y de paradigma. La Unión Europea está potenciando desde todos los programas y subvenciones la promoción de productos biobasados y de nuevos modelos de producción circulares basados en la bioeconomía.

Esto es una realidad que antes o después vamos a tener totalmente incorporada en la sociedad, porque va a pasar de ser una opción a ser una exigencia, sobre todo a partir de 2030, cuando la normativa europea apriete todavía más la tuerca y obligue al reciclaje y a la reutilización para un nuevo modelo basado en la materia prima y el residuo natural.

Actualmente estamos con un proyecto europeo Horizonte Europa de los más grandes que existen, con más de cinco millones de dotación. Nuestro aporte a este partenariado de 16 entidades en toda Europa es la creación de una planta de producción de tableros estructurales procedentes precisamente del residuo forestal de Málaga.

La construcción sostenible todavía se enfrenta a barreras como el precio, el desconocimiento o la percepción de que estos sistemas son más complejos o costosos. Desde su experiencia, ¿qué tendría que cambiar para que la bioconstrucción deje de ser una alternativa minoritaria y se convierta en una opción habitual?

De las barreras que has dicho, el desconocimiento quizás sea la más importante, porque hay una gran ignorancia acerca de todo esto. Desgraciadamente, en toda Europa nos llevan como 20 o 30 años de ventaja. Aquí vamos avanzando a una velocidad cada vez mayor, pero todavía llevamos bastante retraso.

El precio no es una barrera. Hay que sobrepasar el desconocimiento y la percepción de que estos sistemas son más caros, difíciles o débiles, porque cuando hablas de construcción con madera todo el mundo cree que se cae con facilidad o que no es segura. Sin embargo, todo esto está desarrollado desde grandes institutos de Centroeuropa, donde la exigencia constructiva es mucho mayor que en España.

Una vez que superas eso, te das cuenta de que una construcción con madera puede llegar a ser incluso más barata que una convencional, si está bien diseñada y si toda la cadena de valor de la construcción —desde el que diseña hasta el que ejecuta— sabe lo que está haciendo. Lo que ocurre es que falta todavía mucha formación. Nosotros estamos involucrados en proyectos grandes de formación para darle valor al sector y que exista una cadena de profesionales que puedan ejecutar sin dudas y sin obstáculos todo este tipo de proyectos bio con materiales naturales.

Para finalizar, ante los retos de acceso a la vivienda y la necesidad de construir de una forma más eficiente, ¿cuáles son los principales objetivos de RedVerde para los próximos años y qué papel cree que tendrá la bioconstrucción en el futuro del sector?

El reto para nosotros, como ha sido el leitmotiv de toda la entrevista, es la industrialización. Esa industrialización es mucho más eficiente que cualquier otro sistema constructivo y, además, mucho más integradora. Apostamos por una industrialización que, además de eficiente, sea sostenible, que promueva la descarbonización, que ayude a la eficiencia energética y, sobre todo, que promueva la salud.

Apostamos mucho por conceptos como la calidad del aire interior de los edificios y por construir modelos de consumo más racionales y equilibrados. En definitiva, queremos edificios que provoquen más salud que enfermedades, ya que actualmente tenemos muchas patologías derivadas de las malas construcciones o de las malas elecciones de materiales y sistemas convencionales.

José Luís Iranzo: "Nuestra experiencia aseguradora y capacidad técnica nos permite acompañar a empresas de distinto tamaño y características"

ENTREVISTA

JOSÉ LUÍS IRANZO
DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE EMPRESAS E INSTITUCIONES PUBLICAS MAPFRE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El sector de la construcción está afrontando nuevos escenarios de riesgo y proyectos cada vez más complejos. Desde la perspectiva aseguradora, ¿cómo han cambiado las necesidades de protección de las empresas constructoras en los últimos años?

Las necesidades han evolucionado al mismo ritmo que lo ha hecho el propio sector. Los proyectos son cada vez más complejos desde el punto de vista técnico, incorporan nuevos materiales y tecnologías y se desarrollan en un contexto en el que han ganado relevancia riesgos relacionados con los fenómenos meteorológicos, la digitalización, la cadena de suministro o las nuevas exigencias medioambientales.

Esto hace que las empresas necesiten una visión cada vez más integral de sus riesgos. Ya no se trata únicamente de proteger una obra frente a un posible daño material, sino de analizar el proyecto en su conjunto: desde su diseño y ejecución hasta la responsabilidad frente a terceros, la maquinaria y los equipos, las personas que intervienen o las consecuencias que puede tener una paralización.

Desde Mapfre creemos que el seguro debe evolucionar precisamente en esa dirección: conocer muy bien cada proyecto, anticipar sus riesgos y ofrecer una protección adaptada a las características y necesidades concretas de cada empresa.

Una obra puede estar expuesta a daños materiales, errores de ejecución, accidentes o fenómenos naturales. ¿Cuáles son actualmente los riesgos que más preocupan a las empresas y cómo se pueden anticipar?

La construcción siempre ha estado expuesta a una gran diversidad de riesgos y probablemente esa sea una de sus principales particularidades. A los tradicionales —daños durante la ejecución, averías de maquinaria, accidentes, errores constructivos o daños a terceros— como mencionábamos anteriormente se suman otros que están adquiriendo mayor relevancia, como los fenómenos meteorológicos extremos, determinadas interrupciones en las cadenas de suministro o los riesgos derivados de una actividad cada vez más digitalizada.

La clave está en anticiparse. Un buen análisis previo permite identificar vulnerabilidades y adoptar medidas que reduzcan tanto la probabilidad de que se produzca un siniestro como sus posibles consecuencias. En ese sentido, prevención y aseguramiento deben ir de la mano. Además, cada obra es diferente. Su ubicación, características constructivas, duración, entorno, materiales o empresas participantes determinan su perfil de riesgo. Por eso es fundamental contar con asesoramiento especializado y soluciones suficientemente flexibles para responder a esa realidad.

El cambio climático está aumentando la frecuencia o intensidad de determinados fenómenos meteorológicos. ¿Cómo está influyendo esta realidad en la valoración de riesgos y en la planificación de los proyectos de construcción?

El cambio climático es ya un elemento que necesariamente debe incorporarse a la gestión del riesgo. Fenómenos como lluvias torrenciales, inundaciones, episodios de viento intenso, olas de calor o incendios pueden tener un impacto muy significativo tanto durante la ejecución de una obra como a lo largo de la vida útil de las infraestructuras.

Esto obliga a mejorar el conocimiento del riesgo y a incorporar cada vez más información a su evaluación. Conocer dónde se construye, qué exposición tiene una determinada ubicación y cómo puede evolucionar esa exposición en el tiempo ayuda a tomar mejores decisiones desde las primeras fases de un proyecto.

En un territorio como Andalucía, además, la adaptación y la resiliencia adquieren especial importancia ante riesgos como las altas temperaturas, la sequía, los incendios forestales o determinados episodios de lluvias intensas e inundaciones. El sector asegurador dispone de conocimiento y experiencia acumulados durante muchos años que pueden contribuir a mejorar esa capacidad de anticipación.

La rehabilitación y la mejora de la eficiencia energética están adquiriendo cada vez más protagonismo. ¿Qué nuevos riesgos plantea intervenir sobre edificios existentes y cómo debe adaptarse la protección aseguradora?

La rehabilitación constituye una enorme oportunidad para mejorar la eficiencia energética, la sostenibilidad y la calidad del parque inmobiliario, pero trabajar sobre una edificación existente presenta particularidades diferentes a las de una obra nueva.

En muchas ocasiones se interviene sobre estructuras antiguas cuyo estado real solo se conoce completamente cuando comienzan los trabajos. Pueden aparecer patologías no detectadas previamente, instalaciones envejecidas, materiales diferentes a los previstos o incluso afecciones a inmuebles colindantes. A ello se suma la incorporación de nuevas tecnologías y soluciones energéticas. Todo esto exige un análisis previo especialmente riguroso y una protección adaptada a las características de cada intervención. El seguro tiene que acompañar también esta transformación del sector y contribuir a que la rehabilitación y la transición hacia edificios más eficientes puedan desarrollarse con seguridad.

La digitalización también está permitiendo analizar cada vez más información antes y durante una obra. ¿Qué papel están jugando los datos, la inteligencia artificial y otras nuevas tecnologías en la prevención y gestión de riesgos?

Están abriendo posibilidades muy importantes. La capacidad de disponer y analizar grandes cantidades de información permite conocer mejor los riesgos, detectar patrones y tomar decisiones con mayor precisión.

Tecnologías como la inteligencia artificial, el análisis avanzado de datos, los sensores o la monitorización en tiempo real pueden contribuir, por ejemplo, a detectar anomalías, conocer mejor el comportamiento de determinadas instalaciones o estructuras y actuar antes de que un problema termine convirtiéndose en un siniestro.

Para una compañía aseguradora, la tecnología es especialmente valiosa cuando se combina con el conocimiento técnico y la experiencia acumulada. En Mapfre entendemos la digitalización como una herramienta que nos permite mejorar la prevención, la valoración del riesgo y también nuestra capacidad de respuesta cuando se produce un siniestro. La tecnología no sustituye al conocimiento experto, sino que lo amplifica.

Más allá de responder cuando se produce un siniestro, la prevención gana cada vez más peso dentro de la gestión de riesgos. ¿Qué importancia tiene el asesoramiento especializado para ayudar a las empresas a identificar y reducir sus riesgos antes de que aparezcan?

Es fundamental. Nuestra función como aseguradora no debería comenzar cuando ocurre un siniestro. El mayor valor que podemos aportar a una empresa es precisamente ayudarla a conocer mejor sus riesgos y, siempre que sea posible, evitar que ese siniestro llegue a producirse o reducir sus consecuencias.

En sectores técnicamente complejos como la construcción, esa labor requiere conocimiento especializado. Analizar instalaciones, procesos, medidas de seguridad, exposición a determinados fenómenos naturales o posibles puntos críticos de una obra permite proponer medidas concretas de prevención y protección.En Mapfre contamos con equipos especializados en gerencia de riesgos que trabajan precisamente desde esa perspectiva. Además, la experiencia adquirida a través de nuestra actividad aseguradora nos proporciona un conocimiento muy valioso sobre cómo y por qué se producen determinados daños.

Esa combinación entre conocimiento técnico, experiencia, datos y cercanía al cliente permite que la relación entre aseguradora y empresa vaya mucho más allá de la contratación de una póliza.

Con un sector de la construcción que seguirá cambiando en los próximos años, ¿qué papel quiere desempeñar Mapfre en esta evolución y cuáles serán sus principales prioridades?

Queremos seguir siendo un socio de confianza para las empresas y acompañarlas en su transformación. La construcción va a desempeñar un papel muy importante en algunos de los grandes retos que tenemos por delante: la adaptación al cambio climático, la rehabilitación del parque inmobiliario, la eficiencia energética, el desarrollo de nuevas infraestructuras o la transformación de nuestras ciudades.

Nuestra prioridad será seguir avanzando en el conocimiento y la prevención del riesgo, adaptar nuestras soluciones a las nuevas necesidades de las empresas y aprovechar la tecnología y los datos para mejorar tanto la protección como el servicio.

Pero hay un elemento que para Mapfre seguirá siendo esencial: la cercanía. En Andalucía contamos con una amplia presencia territorial y un profundo conocimiento de su tejido empresarial. Esa capilaridad, junto con nuestra capacidad técnica y nuestra experiencia aseguradora, nos permite acompañar a empresas de muy distinto tamaño y características.

Luis Sánchez-Pobre Murillo: "La tecnología es fundamental, pero la verdadera eficiencia surge de combinarla con planificación, experiencia y conocimiento técnico"

ENTREVISTA

LUIS SÁNCHEZ-POBRE MURILLO
DIRECTOR DE ZONA DE GRUPO RAGA

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Grupo Raga lleva varios años encadenando adjudicaciones y nuevos proyectos en distintos puntos de España. ¿Qué factores están detrás de este crecimiento y cómo ha evolucionado la compañía durante estos últimos años?

Grupo Raga acumula más de medio siglo de trayectoria, pero en 2020 se produce un punto de inflexión con la sustitución de la familia fundadora por un grupo inversor profesional con amplia experiencia en el sector. Desde entonces, nuestro crecimiento es, en buena medida, el resultado de una evolución constante. Hemos crecido tanto orgánica como inorgánicamente, con un foco claro en nuestra especialización, profesionalizando la empresa en todos sus ámbitos y ampliando progresivamente nuestra presencia territorial.

En estos últimos años hemos dado un salto importante, no solo en volumen de actividad, sino también en la dimensión y complejidad de los proyectos que somos capaces de abordar.

Hoy contamos con una estructura más sólida y una oferta que abarca infraestructura verde, medio natural y servicios urbanos, lo que nos permite dar respuesta a necesidades cada vez más amplias dentro del sector medioambiental.

Detrás de esta evolución hay experiencia, conocimiento técnico y, sobre todo, un gran equipo. Pero nuestro objetivo no es crecer por crecer, sino hacerlo de forma sólida y ordenada, manteniendo la calidad del servicio y la capacidad técnica que siempre nos han caracterizado.

En los últimos meses, Grupo Raga se ha adjudicado contratos como el de parques, jardines y arbolado de Algeciras, o el mantenimiento de zonas verdes de infraestructuras del Canal de Isabel II. ¿Qué oportunidades está encontrando la compañía en el ámbito de los servicios urbanos y las infraestructuras verdes?

La infraestructura verde ha adquirido un protagonismo creciente en la planificación y gestión de las ciudades. Parques, jardines y arbolado son elementos esenciales en los espacios urbanos y aportan importantes beneficios ambientales y sociales.

Por esta razón, los contratos son cada vez más completos y especializados e incorporan una gestión integral de la infraestructura verde y el arbolado, así como actuaciones dirigidas a favorecer la biodiversidad.

Además, nuestra especialización puede aplicarse a entornos muy diferentes. Podemos gestionar la infraestructura verde de una ciudad como Algeciras y, al mismo tiempo, las zonas verdes asociadas a instalaciones estratégicas como las del Canal de Isabel II. Son dos buenos ejemplos de proyectos que requieren capacidad técnica, organización y una gestión altamente especializada.

En Sevilla, Grupo Raga ha asumido la restauración de la jardinería de la Plaza de América del Parque de María Luisa. ¿Qué retos específicos plantea intervenir en espacios verdes históricos y cómo se combina su conservación con las necesidades actuales de sostenibilidad?

Conocemos bien Sevilla y su centro histórico, cuyos jardines y zonas verdes mantenemos para el ayuntamiento.

Trabajar en la Plaza de América del Parque de María Luisa supone una enorme responsabilidad. No estamos interviniendo únicamente sobre un jardín, sino sobre un espacio que forma parte del patrimonio histórico y paisajístico de Sevilla.

El principal reto es preservar la identidad y los valores históricos del jardín y garantizar, al mismo tiempo, su adecuada conservación.

Estamos recuperando un diseño concebido por Aníbal González para la Exposición Iberoamericana de 1929, respetando su composición y geometría, y elementos tan representativos como su histórica rosaleda.

La mejora de los sistemas de riego y drenaje, las actuaciones sobre los suelos o una adecuada selección vegetal permiten además realizar una gestión más eficiente de los recursos sin alterar la esencia del espacio. Ese equilibrio entre conservación, funcionalidad y sostenibilidad es uno de los aspectos más interesantes del proyecto.

Además, en Sabadell están desarrollando actuaciones de mejora paisajística incorporando especies adaptadas a las condiciones climáticas. ¿Cómo está cambiando la forma de diseñar y ejecutar los espacios verdes urbanos ante fenómenos como la sequía?

La forma de diseñar y gestionar los espacios verdes ha evolucionado mucho. Hoy prestamos una atención especial a la selección de especies, sus requerimientos hídricos, el mantenimiento y la eficiencia de los sistemas de riego, entre otros.

El objetivo es crear espacios verdes de calidad, pero también eficientes en su conservación y adecuados a las características de cada entorno. Esto exige plantear cada actuación desde una visión integral y pensar desde el diseño en su posterior evolución y mantenimiento.

En Sabadell, por ejemplo, incorporamos especies de menor demanda hídrica y vegetación mediterránea, mejoramos los sistemas de riego y utilizamos pavimentos permeables. Son actuaciones que permiten conjugar calidad paisajística, funcionalidad y eficiencia en el uso de los recursos.

Grupo Raga también está llevando a cabo proyectos de renaturalización y mejora del arbolado urbano en ciudades como Lérida. ¿Qué papel juega la renaturalización y la creación de infraestructura verde en la transformación de las ciudades españolas?

La infraestructura verde desempeña un papel cada vez más importante en la mejora de nuestras ciudades. El arbolado, los parques y los corredores verdes proporcionan sombra, favorecen la biodiversidad y mejoran la calidad de los espacios públicos.

La renaturalización no consiste simplemente en incorporar más vegetación. Se trata de integrar la naturaleza en la ciudad, recuperar espacios y favorecer su conexión con el entorno urbano, consiguiendo que cumplan distintas funciones ambientales, paisajísticas y sociales.

Otro ejemplo es el proyecto de recuperación y renaturalización de la ribera del Tajo que ejecutamos en Toledo, con actuaciones en Huerta del Rey, Safont y el entorno del arroyo de la Rosa, destinadas a recuperar y poner en valor estos espacios vinculados al río y mejorar su integración en la ciudad.

La gestión de zonas verdes implica cada vez más cuestiones como la eficiencia hídrica o la adaptación climática. ¿Qué tecnologías y soluciones están incorporando para hacer estos servicios más eficientes y sostenibles?

La tecnología nos permite optimizar recursos y mejorar la gestión con sistemas de telegestión, aplicaciones para la gestión del arbolado, maquinaria eléctrica de última generación, entre otros.

Pero entendemos la innovación en un sentido más amplio. También está en la selección de especies, la mejora de los suelos, la eficiencia hídrica, la gestión de los restos vegetales o las soluciones destinadas a favorecer la biodiversidad. La tecnología es una herramienta fundamental, pero la verdadera eficiencia surge de combinarla con planificación, experiencia y conocimiento técnico.

Con proyectos en Andalucía, Madrid, Cataluña, entre otros territorios, ¿qué camino quiere seguir Grupo Raga a partir de ahora y dónde cree que se encuentran sus principales oportunidades de crecimiento?

Queremos seguir creciendo de forma sólida, ordenada y coherente con lo que somos. Tenemos una posición consolidada en infraestructura verde, donde somos uno de los operadores de referencia a nivel nacional, y también un importante recorrido para ampliar nuestra expansión territorial y participar en otro tipo de proyectos en el ámbito medioambiental. Al mismo tiempo, estamos ampliando nuestra actividad hacia el medio natural, un ámbito estratégico y complementario a nuestra trayectoria, que abre nuevas oportunidades en la prevención y extinción de incendios forestales, los tratamientos selvícolas, la restauración de ecosistemas o la recuperación ambiental de espacios degradados.

Nuestro objetivo es continuar evolucionando como operador global de servicios medioambientales y consolidar nuestra presencia en todo el territorio nacional.

Tenemos experiencia, capacidad técnica y un equipo preparado para seguir avanzando, pero queremos hacerlo manteniendo una premisa fundamental: que el crecimiento de la compañía vaya siempre acompañado de los recursos y la calidad necesarios para sostenerlo.

Iñaki Viñuela Galarraga: "Nuestra máxima reivindicación es el reconocimiento profesional"

ENTREVISTA

IÑAKI VIÑUELA GALARRAGA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PAISAJISTAS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La Asociación Española de Paisajistas reúne a profesionales de diferentes ámbitos vinculados al paisaje. ¿En qué momento se encuentra actualmente la profesión en España y cuáles son las principales cuestiones que está reclamando el sector?

La profesión se encuentra en un buen momento. A partir de la pandemia, administraciones y ciudadanía comenzaron a valorar la calidad del espacio público, y se cuenta más con paisajistas para procesos de renaturalización y mejora de biodiversidad urbana.

Nuestra máxima reivindicación es el reconocimiento profesional. En España la profesión no está regulada, lo que significa que cualquiera puede ejercer.

Al mismo tiempo, existen grados universitarios de paisajismo, por lo que cada año salen egresados sin competencias legales o administrativas reconocidas.

La Asociación forma parte de la Federación Europea y Mundial de Arquitectos Paisajistas, y la situación de España es la misma por la que han pasado otros países; la experiencia nos dice que la profesión terminará por reconocerse, asignándole competencias y requisitos mínimos para ejercer.

Uno de los retos de la profesión sigue siendo su reconocimiento y su integración efectiva en los equipos que intervienen en la planificación urbana y territorial. ¿Qué tendría que cambiar para que el paisajista tenga un papel más protagonista desde las primeras fases de un proyecto?

Lo que tiene que cambiar en este aspecto es el intrusismo profesional. Al no estar regulada, cualquiera que use plantas o tenga buen gusto se autodenomina paisajista.

Sin embargo, el paisajismo es una ciencia que requiere profundos conocimientos de construcción, botánica, ecología y geografía.

La solución pasa por reconocer como paisajista únicamente a quien haya cursado el grado universitario o esté certificado por nuestra asociación. Llegará un momento en que esto cambie y nadie pueda autodenominarse paisajista sin poder demostrarlo legalmente, igual que ocurre con la medicina o la ingeniería.

Cada vez hablamos más de incorporar la naturaleza a la planificación de las ciudades, no solo como elemento estético, sino como parte de su funcionamiento. ¿Qué papel debería tener el paisajismo en el diseño de las ciudades del futuro?

Es fundamental. La revolución industrial desnaturalizó las ciudades, y hoy nos hemos dado cuenta de que debemos volver a naturalizarlas cambiando la estrategia. No podemos pedir que lo hagan los mismos que las desnaturalizaron.

Esta revisión del concepto de ciudad exige equipos multidisciplinares donde, junto a arquitectos e ingenieros, participen necesariamente paisajistas, ecólogos, biólogos y agrónomos. Aunque persiste cierto desconocimiento sobre nuestra capacidad, somos optimistas y cada vez se cuenta más con nosotros en estos procesos de renaturalización.

Sequías, temperaturas extremas y pérdida de biodiversidad están cambiando las condiciones en las que se diseñan y mantienen los espacios verdes. ¿Hasta qué punto estamos preparados para adaptar nuestros paisajes a esta nueva realidad climática?

Nos queda mucho trabajo por hacer. Somos conscientes de lo que pasa y va a pasar, pero aún no lo estamos llevando a cabo al ritmo necesario.

Los paisajistas ya trabajamos con soluciones basadas en la naturaleza, observando sus procesos y replicándolos en entornos urbanos o agrarios. Esto nos permite mejorar la calidad del suelo, la gestión del agua y el desarrollo de las especies.

Asimismo, estamos cambiando los criterios de selección: pasamos de buscar una estética puramente ornamental a aplicar criterios técnicos para elegir especies adaptadas al cambio climático, capaces de generar las condiciones ecológicas que garanticen la supervivencia de las zonas verdes que creamos.

La tecnología también está entrando en los procesos de diseño y gestión del paisaje, desde herramientas digitales hasta inteligencia artificial. ¿Qué oportunidades ofrecen estas tecnologías y qué aspectos del trabajo del paisajista considera que seguirán dependiendo necesariamente del criterio profesional?

En mi opinión personal, que igual es distinta a la de otros paisajistas, nos vamos adaptando a las nuevas tecnologías. Existen grandes avances técnicos aplicados al riego, la iluminación o nuevos pavimentos descontaminantes que es nuestra obligación conocer e implementar.

Respecto a la inteligencia artificial, resulta muy útil para cálculos complejos de inundaciones, temperaturas, humedad, dimensionamiento de tuberías o estructuras. Es una excelente ayuda, pero jamás nos sustituirá.

Existen demasiados factores que una máquina no puede contemplar y siempre se requiere el criterio humano para interpretar y aplicar los datos. Al final, los sistemas se venden como soluciones definitivas, pero siempre hay un humano comprobando el resultado; para eso, prefiero hacerlo directamente yo.

La formación es una de las líneas de trabajo de la AEP, tanto en el ámbito universitario como en la actualización de los profesionales. ¿Qué conocimientos o competencias cree que van a ser especialmente importantes para los nuevos paisajistas que se incorporen al mercado laboral?

La profesión ha evolucionado a lo largo de los años. Cuando estudié hace 25 años, se centraba mucho más en el diseño y en la idea tradicional de un jardín bonito.

Hoy en día, las carreras impartidas en Madrid, Barcelona y Galicia son titulaciones sistémicas y científicas. Abarcan todas las materias indispensables para un paisajista: botánica, ecología, construcción, riego, iluminación, legislación y diseño.

El paisajismo compila conocimientos de disciplinas que antes iban por separado —como la arquitectura, la agronomía o la ecología— para consolidar una profesión independiente y ampliamente extendida en el resto del mundo.

> "Cambiamos nuestros criterios de selección: de una estética ornamental a técnicas adaptadas al cambio climático"

La AEP participa actualmente en iniciativas internacionales que plantean cuestiones como la adaptación al cambio climático, la biodiversidad o la relación entre paisaje y calidad de vida. ¿Qué transformación le gustaría que experimentara la profesión en los próximos años y qué lugar debería ocupar el paisajismo en ella?

Considero que países de nuestro entorno como Austria, Alemania o Inglaterra nos llevan décadas de ventaja, lo que nos permite anticipar el futuro de la profesión. En ellos es impensable proyectar un espacio público sin un proyecto específico de paisajismo, requiriendo incluso visado profesional.

En España, en cambio, cualquier arquitecto o ingeniero puede diseñar un parque sin contar con especialistas, algo impensable en el resto de Europa. Nuestro objetivo es que nadie conciba un espacio público, un desarrollo urbanístico o un proceso de regeneración urbana sin incorporar al paisajista en el lugar que le corresponde. Un futuro en el que los profesionales paisajistas nos incorporemos donde nos corresponde.

A MEMBER OF

THE LEADING HOTELS OF THE WORLD®

HOTEL BOTÁNICO

& The Oriental Spa Garden

★★★★★ GL

CADA HISTORIA DE AMOR MERECE UN LUGAR MÁGICO

Puerto de la Cruz · Tenerife

DAVID RAMÍREZ ACERO. CALIPHAL LABS

Si tienen una idea en la que crees, inténtalo, y cuanto antes, mejor

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La empresa Caliphal Labs, que ha sido finalista en los premios AJE, se dedica a la formación y divulgación de ciberseguridad utilizando un formato gamificado llamado CTF (Capture The Flag). Según explica David Ramírez, "enseñamos ciberseguridad a todo tipo de públicos, técnicos y no técnicos, a través de retos y desafíos prácticos. Nuestro objetivo es acercar la ciberseguridad a todo tipo de personas, de una manera entretenida y accesible".

"Nunca hemos sido personas especialmente orientadas al emprendimiento. Lo que nos motivó fue el proyecto: la necesidad de seguir desarrollando lo que ya estábamos haciendo, profesionalizarlo y, en especial, construir algo que fuese realmente nuestro", explica este joven que cree que "el mayor punto a favor de emprender es sentir que aquello a lo que uno dedica su vida está 100% creado por uno mismo. Saber que el proyecto nace de nuestras decisiones, nuestro trabajo y nuestra forma de entender las cosas motiva muchísimo a seguir creciendo y mejorándolo".

La inseguridad, la burocracia y los elevados costes son para David los contras de crear una empresa como la suya, que suma nueve meses de actividad y que espera, para 2027, conseguir suficiente base de clientes para poder vivir únicamente de este negocio. "Durante 2026 hemos estado muy centrados en el modelo B2B, organizando competiciones y eventos CTF con empresas y organizaciones. Ahora entramos en una nueva etapa. No vamos a dejar de organizar eventos, pero queremos poner el foco en crear producto: nuestra plataforma", argumenta este emprendedor que aconseja: "Si tienen una idea en la que crees, inténtalo, y cuanto antes, mejor. El tiempo pasa volando y, conforme uno se hace mayor, van apareciendo más responsabilidades que hacen que dar el paso sea cada vez más complicado. No hace falta tenerlo todo perfectamente preparado para empezar. Muchas cosas se aprenden por el camino y, si la idea no funciona, siempre se puede cambiar de rumbo y, en cualquier caso, habrás aprendido de la experiencia. La vida está para intentarlo, y creo que es mucho mejor quedarse con la experiencia de haberlo intentado que con la duda de qué habría pasado si lo hubieras hecho".

Emprender exige ambición, pero también mucha humildad

PAULA GONZÁLEZ. GRUPO SAMCOR

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

El Grupo SAMCOR ha sido otra de las finalistas en los premios AJE de este año y esto tiene un significado especial para Paula González porque "representa una nueva etapa dentro de una empresa familiar. Recibir este reconocimiento siendo parte de la segunda generación confirma que se puede respetar una trayectoria construida durante muchos años y, al mismo tiempo, tener la ambición de seguir transformándola".

SAMCOR es un grupo empresarial cordobés vinculado al sector siderúrgico y a la transformación metálica formado por Cordobesa del Acero, SAMA Distribución y SAMA Transformados.

"En mi caso no existe ese momento concreto de decir: "voy a montar esta empresa". La historia es diferente. Es un proyecto familiar que comenzó muchos años antes que nosotros y al que la segunda generación se ha ido incorporando progresivamente. Lo que sí hemos tenido claro es que recibir una empresa no significa limitarse a continuar haciendo lo mismo. Nuestra responsabilidad es entender lo que se ha construido, conservar aquello que funciona y tener la valentía de cambiar y desarrollar aquello que creemos que puede llevar el proyecto más lejos", explica Paula, que ha vivido la empresa desde pequeña y ahora aporta su propia visión.

Para esta joven empresaria, "la principal ventaja es la posibilidad de construir. Ver cómo una idea, una inversión o una decisión acaba convirtiéndose en algo real genera una satisfacción difícil de explicar. También está la libertad de tomar decisiones y de orientar el proyecto hacia donde crees que puede tener más futuro. La parte menos amable es que esa libertad lleva asociada mucha responsabilidad".

"Yo a los jóvenes les diría que no hay que idealizar el emprendimiento. Tener una buena idea ayuda, pero después vienen los números, los clientes, los problemas, las personas y muchos días en los que las cosas no salen como estaban previstas. También les diría que se rodeen de gente buena, que escuchen mucho y que no tengan miedo a preguntar. No es necesario saber de todo, pero sí tener ganas de aprender continuamente. Y, sobre todo, que entiendan el valor del esfuerzo. Vivimos en un momento con herramientas extraordinarias, desde la tecnología hasta la inteligencia artificial, pero ninguna sustituye la constancia, la responsabilidad ni las ganas de hacer las cosas cada día un poco mejor. Emprender exige ambición, pero también mucha humildad".

Es importante rodearse de personas buenas, tanto profesional como personalmente

JESÚS RODRÍGUEZ VARGAS. SURCONTROL

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

Surcontrol es una empresa tecnológica especializada en ingeniería, automatización, digitalización y sistemas de control industrial que trabaja principalmente en los sectores naval, defensa, portuario, energético e industrial. "Desarrollamos soluciones propias como DRAGSA, nuestra plataforma de digitalización industrial, o KLUH, nuestro sistema portátil de soldadura robotizada. Actualmente contamos con más de 70 profesionales y desarrollamos proyectos tanto en España como en otros países", explica uno de sus creadores, Jesús Rodríguez.

Esta iniciativa vinculada a la Universidad de Cádiz está muy vinculada a esta ciudad, pero tiene vocación internacional. "Surcontrol fue nuestra primera gran experiencia empresarial y el proyecto con el que aprendimos realmente lo que significa emprender. Comenzamos con pocos recursos, pero con mucha ilusión y una visión muy clara.

Con el tiempo hemos impulsado nuevas líneas de negocio, productos tecnológicos y proyectos como Surcontrol Academy. Hoy Surcontrol es una empresa consolidada que permite vivir de su actividad y generar empleo para más de 70 personas. Sin embargo, llegar hasta aquí ha requerido muchos años de reinversión, esfuerzo y toma de riesgos".

"Nuestro objetivo es seguir creciendo en los sectores naval, defensa, industria y energía, tanto en España como internacionalmente. Queremos consolidar productos propios como DRAGSA, KLUH o IKOL Crane. También estamos ampliando nuestra presencia territorial y nuestra capacidad de desarrollar proyectos tecnológicos de mayor dimensión. La perspectiva de futuro es convertir a Surcontrol en una empresa tecnológica de referencia sin perder nuestras raíces gaditanas".

Jesús aconseja a los jóvenes que piensen en emprender que "comiencen por identificar un problema real y pensar cómo pueden aportar una solución diferente. Es importante rodearse de personas buenas, tanto profesional como personalmente, porque nadie construye una empresa en solitario. También deben aceptar que cometerán errores y que los resultados normalmente tardan más de lo previsto. Sobre todo, les diría que sean constantes: una buena idea ayuda, pero la perseverancia es la que termina convirtiéndola en una empresa".

Cádiz pone en valor su legado artístico y religioso con la exposición 'Patrimonio religioso en el Emporio del Orbe'

La Fundación Cajasol en Cádiz, de la mano del Diario de Cádiz, ha inaugurado la exposición *Patrimonio religioso en el Emporio del Orbe,* una muestra que reúne cerca de medio centenar de piezas vinculadas al patrimonio religioso gaditano y que pone el foco en el esplendor artístico de la ciudad durante los siglos en los que se convirtió en uno de los principales centros comerciales del mundo.

Comisariada por Lorenzo Alonso de la Sierra y Carlos Maura Alarcón, la exposición propone un recorrido por la huella artística y cultural que dejó en Cádiz su condición de enclave estratégico para las relaciones entre Europa y América, reuniendo obras procedentes de distintas instituciones y colecciones de la ciudad.

El acto inaugural contó con la participación de la responsable de la Fundación Cajasol en Cádiz, María del Mar Díaz; el director

de Diario de Cádiz, Juan Manuel Marqués; el director general de Grupo Joly, Tomás Valiente; el alcalde de Cádiz, Bruno García; el administrador apostólico de la Diócesis de Cádiz y Ceuta, Monseñor Ramón Valdivia; así como representantes de distintas administraciones e instituciones culturales.

Durante la inauguración, la responsable de la Fundación Cajasol en Cádiz, María del Mar Díaz, destacó que *«Nuestra institución mantiene desde hace décadas un firme compromiso con la protección, conservación y difusión del patrimonio histórico y artístico-cultural de Andalucía. Por eso para nosotros es un honor volver a colaborar en la tercera edición de Orgullosos de Nuestra Historia».*

Por su parte, el director de Diario de Cádiz, Juan Manuel Marqués, señaló que *«esta exposición recrea los siglos prodigiosos de la historia gaditana que comienza con el descubrimiento de América y el establecimiento de las rutas comerciales y convierten a Cádiz en el centro de un imperio donde nunca se ponía el sol».*

Los comisarios han querido subrayar el carácter abierto y cosmopolita de la ciudad. En este sentido, Lorenzo Alonso de la Sierra afirmó: *"¿Qué hemos querido mostrar? Lo que hemos querido mostrar es cómo Cádiz siempre ha sido una ciudad abierta, donde somos gaditanos, pero la mayoría somos hijos de foráneos. Y creo que aun así somos más gaditanos que nadie".*

La muestra también contó con la participación del alcalde de Cádiz, Bruno García, y del administrador apostólico de la Diócesis de Cádiz y Ceuta, Monseñor Ramón Valdivia, quien destacó que *"cuando los gaditanos vean su propia historia verán a hombres que iluminaron por la luz del arte su vida, sino también la historia de una fe que se hace cultura".*

Con esta iniciativa, la Fundación Cajasol reafirma su compromiso con la difusión del patrimonio histórico y cultural gaditano. La exposición podrá visitarse en la Casa Pemán hasta el 30 de septiembre, de lunes a domingo, en horario ininterrumpido de 11.00 a 21.00 horas.

Una cita para amantes del arte, la historia y el patrimonio cultural que ofrece una mirada única a uno de los periodos más relevantes de la historia de Cádiz.

La Fundación Cajasol refrenda su apoyo a las campeonas del voleibol femenino español

Vigente campeón de la Liga Iberdrola y de la Copa de la Reina, el Fundación Cajasol Andalucía afronta una temporada marcada por su histórico debut en la Champions League

La Fundación Cajasol ha recibido en el Patio de su sede de Sevilla al equipo de voleibol femenino con motivo del inicio de la temporada 2026/2027, en un acto que ha servido para reconocer los éxitos logrados por el conjunto originario de Dos Hermanas (Sevilla) durante la pasada campaña y presentar los retos de un curso que estará marcado por su histórica participación en la Champions League.

La cita reunió a representantes institucionales, patrocinadores, cuerpo técnico, jugadoras y medios de comunicación en torno a uno de los proyectos deportivos más destacados del panorama andaluz. Tras conquistar la Liga Iberdrola y la Copa de la Reina, el equipo afronta ahora una nueva etapa con el objetivo de seguir creciendo y competir entre los mejores clubes del continente.

Durante su intervención, el presidente de la Fundación Cajasol, Antonio Pulido, destacó el orgullo que supone para la entidad acompañar al club nazareno en este momento histórico, poniendo en valor la trayectoria de un equipo que se ha convertido en referencia dentro y fuera de las pistas. Asimismo, reiteró

la firme apuesta de la Fundación por el deporte andaluz y, especialmente, por el deporte femenino, como vehículo para transmitir valores de esfuerzo, igualdad, compromiso y superación.

El acto continuó con la intervención del director general del club, Ricardo Lobato, quien agradeció el respaldo de la Fundación Cajasol a lo largo de los años: *"Damos las gracias a la Fundación Cajasol porque siempre estáis aquí y formáis parte de nuestra historia y de nuestros éxitos"*. Lobato presentó además las líneas maestras del proyecto para la nueva temporada antes de la presentación oficial de la plantilla y del cuerpo técnico que defenderán los colores del Fundación Cajasol Andalucía durante el curso 2026/2027.

La jornada contó también con la participación del presidente de la Real Federación Española de Voleibol, Felipe Pascual Bernández, quien puso en valor el crecimiento que vive este deporte en España. *"Hemos estado creciendo en licencias porque es un deporte que va ganando arraigo y eso es gracias a entidades como la Fundación Cajasol que apoyan este deporte y, por supuesto, también de forma femenina"*, señaló. Además, destacó la implicación de la entidad con el club nazareno asegurando que *"no os apuntáis al caballo ganador, sino que ustedes estáis alimentando este caballo para que siga ganando"*.

Por su parte, el diputado provincial de Cultura y Ciudadanía de la Diputación de Sevilla, Casimiro Fernández Linares, mostró su satisfacción por participar en el acto y destacó el papel que está desempeñando la Fundación Cajasol como punto de encuentro para el deporte sevillano. *"Estoy muy contento de volver a esta casa que empieza a ser el punto de encuentro para el recibimiento de los equipos deportivos sevillanos"*, afirmó.

La consejera de Cultura y Deporte de la Junta de Andalucía, Patricia del Pozo, auguró una gran temporada para el conjunto andaluz y resaltó el papel de la Fundación Cajasol dentro de la sociedad andaluza. *"Esta temporada va a ser un gran éxito porque ha tenido un gran inicio aquí en su casa, la Fundación Cajasol. Esto es un palacio de la cultura, del deporte y de la sociedad abierto a toda Andalucía"*, manifestó.

Finalmente, el alcalde de Dos Hermanas, Francisco Rodríguez García, felicitó al equipo por los éxitos alcanzados y destacó la proyección internacional que tendrá el club durante la próxima campaña. *"Tenemos unas campeonas de Copa que van a representar a Dos Hermanas, Andalucía y a toda España por toda Europa"*, señaló.

La presentación concluyó con la fotografía oficial de familia junto a las autoridades asistentes, simbolizando el respaldo institucional a un equipo que afronta una de las temporadas más importantes de su historia. Tras un año inolvidable culminado con el doblete nacional, el Fundación Cajasol Andalucía emprende ahora el desafío europeo con la ambición de seguir llevando el nombre de Andalucía a lo más alto del voleibol continental.

Con este recibimiento, la Fundación Cajasol reafirma su compromiso con el deporte andaluz y, especialmente, con el impulso al deporte femenino, respaldando proyectos que promueven valores como el esfuerzo, la superación, el trabajo en equipo y la igualdad de oportunidades. Un apoyo que seguirá acompañando al Fundación Cajasol Andalucía en una temporada llamada a seguir haciendo historia dentro y fuera de nuestras fronteras.

La Fundación Cajasol presenta El Club de los Poetas Andaluces, un nuevo proyecto cultural dedicado a reivindicar el legado literario andaluz

La Fundación Cajasol ha acogido en la Sala Literaria Bécquer, la presentación de la primera edición de *El Club de los Poetas Andaluces*, una nueva iniciativa cultural que nace con vocación de continuidad y que aspira a convertirse en una cita anual de referencia dedicada a la difusión y puesta en valor de los grandes autores de la literatura andaluza.

El acto ha contado con la participación del presidente de la Fundación Cajasol, Antonio Pulido, junto a Fernando Trías de Bes, Alberto Frías y Eva Díaz, impulsores y organizadores de un proyecto que inicia su andadura con un homenaje a Gustavo Adolfo Bécquer, una de las figuras más universales de las letras sevillanas y andaluzas.

Durante su intervención, Antonio Pulido destacó que esta iniciativa refuerza una de las principales líneas de trabajo de la institución: "Nuestro propósito es seguir creando espacios de encuentro entre el patrimonio literario andaluz y la sociedad, acercando a nuevos públicos la riqueza de nuestros autores más universales y fomentando el diálogo entre la tradición y la creación contemporánea".

El presidente de la Fundación Cajasol subrayó además que *El Club de los Poetas Andaluces* nace con la voluntad de consolidarse como "una cita anual dedicada a reivindicar la extraordinaria aportación de los poetas andaluces a la literatura universal",

convirtiéndose en un espacio de encuentro para la reflexión, la creación y la divulgación cultural.

La edición inaugural estará dedicada a Gustavo Adolfo Bécquer, cuya obra sigue manteniendo una vigencia indiscutible entre lectores de distintas generaciones. "No podía haber mejor manera de iniciar este camino que rindiendo homenaje a Gustavo Adolfo Bécquer. Su obra sigue emocionando, inspirando y dialogando con lectores de todas las generaciones", señaló Pulido, recordando además la especial vinculación entre el poeta y la ciudad de Sevilla.

Un programa multidisciplinar para acercar la figura de Bécquer a todos los públicos

A partir del próximo 25 de septiembre, el ciclo desarrollará una programación compuesta por una docena de actividades que abordarán la figura y el legado de Bécquer desde diferentes disciplinas artísticas y culturales. El proyecto combinará literatura, música, flamenco, danza, pensamiento, periodismo y artes visuales con el objetivo de acercar la poesía a públicos diversos.

Entre las iniciativas previstas destacan recitales poético-musicales, propuestas escénicas inspiradas en las *Rimas y Leyendas,* espectáculos de flamenco y danza, mesas redondas y conferencias, así como una exposición inmersiva que permitirá descubrir la obra del poeta sevillano a través de nuevas experiencias sensoriales y narrativas.

La programación incorpora además una importante dimensión educativa con concursos de poesía y recitado dirigidos a estudiantes andaluces, fomentando el acercamiento de las nuevas generaciones a la creación literaria y al patrimonio cultural de Andalucía.

Antonio Pulido destacó especialmente este aspecto del proyecto, afirmando que "la mejor manera de mantener vivo nuestro patrimonio literario es acercarlo a quienes serán sus futuros lectores y creadores", y recordó que la poesía sigue siendo "una forma extraordinaria de expresar emociones, ideas y miradas sobre el mundo".

Un proyecto con vocación de permanencia

Con esta nueva propuesta, la Fundación Cajasol amplía su programación cultural y reafirma su compromiso con la promoción de la cultura andaluza, la difusión del pensamiento y la conservación del legado de los grandes creadores de nuestra tierra.

El Club de los Poetas Andaluces nace así como un espacio de encuentro entre tradición y contemporaneidad que, tras su primera edición dedicada a Bécquer, permitirá en futuras convocatorias acercarse a otras grandes voces de la poesía andaluza, contribuyendo a mantener vivo un patrimonio literario de valor universal.

Como señaló Antonio Pulido durante la presentación, la Fundación Cajasol espera que esta primera edición sea "el comienzo de un recorrido largo y fructífero" y que el ciclo se convierta en una referencia para seguir descubriendo, celebrando y compartiendo el inmenso legado de los poetas andaluces.

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

Andalucía
direccion@tribunadeandalucia.es
redaccion@tribunadeandalucia.es
publicidad@tribunadeandalucia.es

SEPTIEMBRE MMXXVI

AGENDA SEPTIEMBRE-OCTUBRE

18 Sept.
- INTERCAZA – 27ª Feria Internacional de Turismo, Ocio Activo y Medio Ambiente Centro de Exposiciones, Ferias y Convenciones de Córdoba (CEFC). Córdoba

22 Sept.
- Al Andalus Innovation Venture 2026Pabellón de la Navegación. Sevilla
- La IA en los dominios principales de la empresa: comercial, económico y operaciones. FEDEME, Edificio Espacio Sevilla

23 Sept.
- EPTDA Annual Business Convention 2026 Hotel Meliá Lebreros. Sevilla
- Congreso Internacional de Ciberseguridad Industrial 2026 Hotel Meliá Lebreros. Sevilla

24 Sept.
- The Covered Bond Congress 2026. FIBES – Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla
- Foro Económico Global de Fotónica – GPEF2026 FYCMA – Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

25 Sept.
- Mes del Bienestar – Bienestar como estrategia de éxito empresarial ASEMPAL. Almería

30 Sept.
- III Congreso Internacional Bandera Azul: Sostenibilidad, Salud y Seguridad Hotel Puerto Antilla / Islantilla, Lepe e Isla Cristina Huelva
- Rural Conecta 2026 – Voces Rurales Castillo de Locubín. Jaén

1 Oct.
- Feria Provincial de la Tapa de Huelva Huelva

6 Oct.
- Tourism Innovation Summit (TIS) 2026. FIBES – Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla
- Info Day ESA BIC Andalucía: Emprender en el sector espacial desde Andalucía. Sede ESA BIC Andalucía – Antiguas Naves de Renfe Sevilla
- Feria de Empleo UJA 2026. Edificio Activa Jaén – IFEJA. Jaén

7 Oct.
- INDUDEF Córdoba 2026 – Foro Internacional de Industria de Defensa, Innovación y Talento Centro de Exposiciones, Ferias y Convenciones de Córdoba (CEFC)

8 Oct.
- 55º Congreso SEPES FYCMA – Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

14 Oct.
- EXPOCONSTRUYE – VI Feria de la Construcción IFECA – Institución Ferial de Cádiz

15 Oct.
- Ideas Factory by UGRBREAKER – UGR Emprendedora Granada
- 21º Congreso Jurídico de la Abogacía de Málaga FYCMA – Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

20 Oct.
- MMH 2026 – Mining and Minerals Hall FIBES – Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

21 Oct.
- 41st AECOC Congress on Fast-Moving Consumer Goods. FIBES – Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

23 Oct.
- Feria Repuestos Salas Palacio de Exposiciones y Congresos Cámara Almería

26 Oct.
- BIR World Recycling Convention & Exhibition FYCMA – Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
- Jornada "Cómo usar la inteligencia artificial para ahorrar tiempo y mejorar tu negocio" Sala de Usos Múltiples de Urbanismo, C/ Marín, 2 Almería

28 Oct.
- I Smart Forum Sur de Córdoba. Centro de Exposiciones, Ferias y Convenciones de Córdoba (CEFC)

29 Oct.
- Congreso SEC 2026 FIBES – Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla
- Desarrollo Digital: Impulsando el futuro de tu negocioSevilla Emprendedora

Si quiere que su evento aparezca en nuestra agenda, mándenos la información al email:
redaccion@tribunadeandalucia.es