

Boletín Informativo



Circular Informativa de la Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesionales de Arona

Feliz Navidad

Noticias:

Absentismo Laboral Injustificado

Campaña de Navidad "Compra en Arona"

Gran acogida de los Talleres ONLINE - Veri*Factu

El comercio ante la era de la Inteligencia Artificial

AEPACA y vecinos de Las Verónicas al límite ante la inseguridad



Apostando
por la unidad del
Comercio



Trabajando
por los empresarios de
Arona



DICIEMBRE - 2025

Edita:

Asociación de Empresarios,
Comerciantes y Profesionales
de Arona

Deposito Legal:
TF - 1.340 - 2.001

Época : 5º - Año: 2025

Dirección:

Antonio Luis Glez. Núñez
Presidente

Redacción:

M^a. Esmeralda Rguez.,
Iván García.

Fotógrafos:

Pedro Fuentes Quesada
Jesús Sousa - Juan A. López
F. Luz Sosa - Ayto. Arona

Diseño Gráfico:
ALGN - MSE

Sumario:



Campaña de Navidad "Compra en Arona y Costa Adeje	4.
Talleres ONLINE de Veri*Factu	6.
El Pequeño comercio golpeado por el Black Friday de las cadenas	8.
Acuerdo FEDECO-CNAC en Madrid y Charlas de Comercio	10.
El Comercio hace ciudad	11.
El comercio ante la era de la Inteligencia Artificial	12.
Los TODOLOGOS, Expertos en todo maestros de nada	14.
AEPACA y vecinos de Las Verónicas al límite ante la inseguridad	16.
Absentismo Laboral Injustificado	18.
UATAE presenta su propuesta integral para mejorar el RETA	20.
La AECPA celebra el avance del 3º carril entre Arona y Adeje	22.



Arona

ciudad comercial

Asociación de Empresarios
de Arona

ARTÍCULO 20, Apartado a) Se reconocen y protegen los derechos, a expresar y difundir libremente los pensamientos, ideas y opiniones mediante la palabra, el escrito o cualquier otro medio de reproducción.

COLECTIVOS EMPRESARIALES INTEGRADOS:



LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE ARONA ESTA INTEGRADA EN:



Arona
ciudad comercial
Asociación de Empresarios
de Arona



Unión Empresarial
Tenerife Sur
unionempresarialtenerifesur.com
info@unionempresarialtenerifesur.com

CAMPAÑA DINAMIZACIÓN COMERCIAL DE NAVIDAD



*Los Empresarios de Arona te desean
Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo*

Sorteamos:
1º premio: Televisor
2º premio: Tablets
3º premio: Comidas

compra en ARONA

Promoción válida del 1 de diciembre de 2025 al 5 de enero de 2026 - Sorteo 8 de enero - Entrega de premios 15 de enero

DIASES DEPOSITADAS EN LA SEDE DE LA ASOCIACIÓN



empresariosdearonas.com

CAMPAÑA DINAMIZACIÓN COMERCIAL DE NAVIDAD

**Compra en
Costa Adeje**

Sorteamos: 1º premio: Televisor, 2º premio: Tablets, 3º premio: Comidas.

Promoción válida del 1 de diciembre de 2025 al 5 de enero de 2026 - Sorteo 8 de enero - Entrega de premios 15 de enero

En Navidad “Compra en Arona”

Las Asociaciones de Empresarios de Arona y Playa de Las Américas y Costa Adeje, así como las Zonas Comerciales Abiertas de Valle San Lorenzo y de Playa de las Américas coorganizan un año más, la Campaña de Dinamización Comercial 2024-2025, en esta ocasión bajo el lema “Disfruta Arona en Navidad”.

La campaña ofrece la posibilidad de ganar; un televisor, tablets y comidas a los clientes que realicen sus compras de Navidad y Reyes en los comercios del municipio adheridos a la promoción.

Esta iniciativa se desarrollará del 1 de diciembre de 2025 al 5 enero 2026. El sorteo tendrá lugar el 8 de enero y la entrega de premios se realizará el día 15 del mismo mes.

La dinámica de participación será como en otras ocasiones, los clientes que opten a los premios, deberán de realizar compras iguales o superiores a 20 euros en los comercios adheridos a la campaña, los cuales estarán debidamente identificados con el cartel promocional. Tras la adquisición de algún producto o servicio, el comercio facilitará al cliente un ticket numerado para poder participar en el sorteo.

Los presidentes de A.E.C.P. Arona, Antonio Luis González Núñez y de A.E.P.A.C.A, Víctor Manuel Sánchez Cruz, coinciden en destacar la importancia de comprar en el comercio local en estas fechas con una atención cercana y personal, fomentando las compras en el municipio.

Las bases de la promoción se podrán consultar en la web de empresariosdearonas.com y de aepaca.es. También se podrá acceder desde los dispositivos móviles y smartphones utilizando el código QR que encontrarán en los tickets entregados con la compra.

Un año más contamos además con la colaboración de la Dirección General de Comercio y Consumo del Gobierno de Canarias, el Il. Ayto. de Arona, FEDECO Canarias y UATAE Canarias.

empresariosdearonas.com

CAMPAÑA DINAMIZACIÓN COMERCIAL DE NAVIDAD

Accediendo al código QR compruebe los premios en nuestra web:

00000

**Compra en
Arona**

Sorteamos: 1º premio: Televisor, 2º premio: Tablets, 3º premio: Comidas.
Promoción válida del 1 de diciembre de 2025 al 5 de enero de 2026 - Sorteo 8 de enero - Entrega de premios 15 de enero



19/11/2025 - 16:00h. a 18:00h.



Plataforma Formativa ONLINE



Taller

Facturación Electrónica y VeriFactu

Autónomos y Empresas



Inscripción socios gratuita hasta completar aforo:
www.empresariosdearonas.com

Gran acogida de los talleres de Facturación Electrónica y VERIFACTU de la AECP Arona

Los Cristianos-Arona, noviembre de 2025

La Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesionales de Arona ha cerrado con un balance muy positivo el ciclo de talleres sobre **Facturación Electrónica y el sistema VERIFACTU**, una iniciativa dirigida a preparar a empresas y autónomos de cara a las nuevas obligaciones que entrarán en vigor en 2026.

Lo que comenzó como una única jornada informativa terminó convirtiéndose en un programa ampliado con la entidad formativa ante la elevada demanda. Se han celebrado **cuatro talleres adicionales** al propuesto inicial, alcanzando una **asistencia media de 50 participantes por sesión** y superando los **250 alumnos formados** entre empresarios, profesionales y público general.

Las sesiones —impartidas en formato online— ofrecieron una explicación clara y práctica del nuevo reglamento de facturación, los requisitos técnicos exigidos por la AEAT, la implantación del sistema VERIFACTU, los plazos de adaptación y las recomendaciones para garantizar el cumplimiento normativo a tiempo.

La participación en los talleres superó con creces las expectativas iniciales: *“Las cifras demuestran que existe una preocupación real por parte de las empresas y los autónomos. Muchos necesitan orientación para adaptarse a los cambios normativos que llegarán en 2026. Nuestro compromiso es acompañarlos con información útil y formación accesible”*, destacan desde la asociación de empresarios.

El ciclo formativo forma parte del **Plan Formativo 2025/2026**, con el que la asociación busca reforzar las competencias digitales del tejido empresarial del municipio de Arona y facilitar la transición hacia la facturación electrónica obligatoria.

Debido al éxito de la convocatoria, la entidad ya trabaja en **nuevas fechas para 2026**, manteniendo su política de gratuidad para asociados y un precio reducido para el público general que se interese por los talleres.



**BLACK
FRIDAY**

El pequeño comercio, golpeado por el Black Friday de las grandes cadenas

FEDECO Canarias alerta de que determinadas cadenas y plataformas de gran tamaño están recurriendo a tácticas de descuento que distorsionan la competencia y perjudican gravemente al comercio local de proximidad en las Islas. El uso de presuntas rebajas simuladas (subidas previas de precio, descuentos irreales o promociones que no responden a una reducción auténtica del coste) está generando un entorno comercial desequilibrado en el que las pymes y autónomos comerciales no pueden competir en igualdad de condiciones.

Durante las semanas previas al Black Friday, muchos pequeños comercios de Canarias registran una brusca caída de ventas porque los consumidores aplazan sus compras a la espera de “las grandes ofertas”. Sin embargo, en numerosos casos esas ofertas responden más a una estrategia de marketing que a un abaratamiento real.

Este fenómeno impacta especialmente en negocios de proximidad, familiares y de barrio, que operan con márgenes muy ajustados y no disponen de la capacidad logística o financiera para sostener campañas agresivas. Para ellos, igualar precios artificialmente rebajados implicaría vender por debajo de la rentabilidad mínima, algo inviable para su supervivencia.

Canarias depende en gran medida de su tejido comercial tradicional: miles de autónomos, pymes y comercios locales generan empleo estable, fijan población en los barrios y contribuyen al carácter económico y social de las islas.

Las prácticas de “falsos descuentos” inducen a los consumidores a desplazarse hacia grandes cadenas o plataformas globales, concentrando el gasto en operadores que ya dominan el mercado.



Esa deriva supone una reducción de ingresos en semanas decisivas para el comercio minorista. Mayores dificultades para afrontar la campaña navideña con un nivel de ventas suficiente. Pérdida de competitividad frente a operadores que utilizan sistemas automatizados de precios, algoritmos de segmentación y campañas digitales masivas. Mayor riesgo real de cierres, especialmente en negocios especializados o estacionales.

El comercio del Archipiélago soporta cargas añadidas, mayor fragmentación del territorio, sobrecostes logísticos y plazos de aprovisionamiento más largos. En este contexto, cualquier distorsión en los precios se amplifica y golpea con más fuerza a los negocios de menor escala.

Las campañas masivas de descuentos generan, además, una percepción errónea en el consumidor, se instala la idea de que los precios del pequeño comercio son “menos competitivos”, cuando en realidad operan bajo condiciones económicas más exigentes que las grandes corporaciones.

La Federación de Desarrollo Empresarial y Comercial de Canarias plantea la necesidad urgente de adoptar medidas que restablezcan la competencia justa:

- Mayor control sobre las prácticas de descuentos: Es imprescindible reforzar la supervisión para evitar subidas previas de precios o promociones que no se correspondan con un descuento real.
- Sanciones proporcionadas al daño causado: Las irregularidades detectadas deben conllevar multas que resulten verdaderamente disuasorias, especialmente para operadores de gran tamaño que incorporan estas estrategias como parte habitual de su calendario comercial.
- Transparencia para el consumidor: La información de precios debe ser clara y verificable, permitiendo al comprador conocer con certeza si el descuento ofrecido es auténtico.
- Apoyo específico al comercio local: Programas de digitalización, formación y campañas de promoción pueden ayudar a equilibrar un escenario cada vez más dominado por grandes plataformas.
- Impulso del consumo responsable y de proximidad: Proteger al pequeño comercio es proteger el empleo, la cohesión social y la diversidad económica de las islas.

El Black Friday nació como una oportunidad comercial importada de los EE.UU., pero se está convirtiendo en un obstáculo para miles de pequeños comerciantes que sostienen el día a día de nuestras ciudades, poblaciones y calles. FEDECO Canarias defiende que la campaña no debe basarse en artificios, sino en una competencia leal que permita a todos los operadores, grandes y pequeños, desenvolverse en condiciones justas.

El comercio de proximidad no pide privilegios, pide reglas claras, igualdad de trato y respeto por parte de quienes poseen un poder de mercado capaz de alterar el comportamiento de los consumidores.

FEDECO Canarias reitera su compromiso con la defensa del pequeño comercio y con la promoción de prácticas comerciales transparentes y responsables en todo el archipiélago.

Acuerdo CNAC-FDECO

El pasado 7 de Noviembre, en Madrid, nuestro presidente, Antonio Luis Gonzalez Núñez participó en una mesa de trabajo en el encuentro sobre comercio, eco mercados, modelos de comercio, competencias y futuro del sector comercial en nuestro país. En la mesa también estuvieron presentes representantes de CNAC y UATAE a nivel nacional.

Esta iniciativa se enmarca dentro de las acciones de promoción del comercio y con futuras líneas de colaboración entre las entidades participantes. En beneficio del tejido asociativo de nuestro país para empresas y autónomos.

Al término de la interesantísima mesa de trabajo, se procedió a firmar un importante acuerdo entre Fedeco Canarias y CNAC, por el que la Federación de Desarrollo Empresarial y Comercial de Canarias refuerza su posición como patronal del comercio en Canarias respaldada a nivel nacional también por CNAC, que tras la firma del presente acuerdo de colaboración tendrá representatividad en nuestro archipiélago.

Este acuerdo implicará el desarrollo de distintas iniciativas y proyectos conjuntos en nuestra comunidad autónoma en los próximos ejercicios.



Encuentro FEDECO-CNAC
Ecomercados y comercio

Madrid
7 de noviembre
de 2025
Calle General Palanca, 37
14.00 horas
Reuniones + Convenio +
Ecomercados + Modelos de
comercio UE vs USA +
Redes + Networking

CNAC
UNIÓN DE ALTIVIDADES DEL COMERCIO CANARIO

FEDECO
DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE CANARIAS



El
**COMERCIO
HACE CIUDAD**

participa



Arona

ciudad comercial

Asociación de Empresarios
de Arona



Desde la Asociación de Empresarios de Arona

te recomendamos que hagas tus

COMPRAS en el **PEQUEÑO COMERCIO**

Con esta simple **ACCIÓN** nos ayudas
a mejorar la **ECONOMÍA** del **MUNICIPIO**.

Y mantienes los puestos de **Trabajo**
de los vecinos y la **VIDA** de tu Ciudad.



El comercio ante la era de la Inteligencia Artificial: adaptarse y no desaparecer

Durante siglos, el comercio ha sido la esencia del progreso humano: desde los mercados fenicios hasta las tiendas de barrio, todo intercambio ha sido una mezcla de intuición, confianza y palabra dada. Pero hoy, esa esencia se enfrenta a un nuevo interlocutor que no regatea, no se cansa y nunca olvida: la Inteligencia Artificial (IA). El comercio, tal y como lo conocemos, está experimentando una transformación silenciosa pero irreversible. Y no se trata de ver amenazas sino de aplicar estrategias empresariales.

La Inteligencia Artificial ha dejado de ser un lujo reservado a las grandes plataformas. Ya está presente en la caja registradora del supermercado, en el algoritmo que decide qué productos nos recomienda una tienda online o en el chatbot que responde nuestras dudas a cualquier hora. Su aplicación en el comercio se centra en tres ejes fundamentales: automatización, análisis predictivo y personalización.

Automatización: Los procesos repetitivos —gestión de inventarios, pedidos, facturación, atención básica al cliente o control de stock— ya no necesitan casi de intervención humana. Esto libera tiempo y reduce costes, pero también obliga a repensar los roles dentro de la empresa. El dependiente tradicional pasará a ser un gestor de relaciones, un embajador de la marca y un asesor de experiencias.

Análisis predictivo: Gracias a la IA, el comercio ya no se basa en la intuición, sino en los datos. Los sistemas de análisis permiten anticipar tendencias de consumo, ajustar precios en tiempo real, prever roturas de stock o detectar fraudes. Las decisiones se toman con base a probabilidades, no en corazonadas.

Personalización: Cada cliente se convierte en un universo único. La IA aprende sus gustos, anticipa sus necesidades y adapta la oferta. Donde antes había un escaparate genérico, ahora hay experiencias adaptadas y diseñadas a medida. Y esa personalización, bien entendida, fideliza más que cualquier tarjeta de puntos.

Muchos pequeños comerciantes creen que “digitalizarse” es tener una página web o subir fotos a redes sociales. Pero la digitalización va mucho más allá: es integrar tecnología en cada capa del negocio. Supone conectar el punto de venta físico con el entorno online, optimizar la logística acortando los tiempos de entrega, unificar canales y convertir los datos en decisiones.

Un comercio digitalizado no compite por precio, sino por eficiencia, servicio y experiencia. La tienda deja de ser solo un lugar de transacción para convertirse en un espacio de relación, asesoramiento y valor añadido. En este contexto, la tecnología no sustituye al comerciante, sino que lo amplifica.

La automatización de procesos mediante sistemas inteligentes permite que muchas tareas rutinarias —como generar informes, actualizar precios, emitir facturas o coordinar proveedores— se realicen de manera automática, reduciendo errores y mejorando la productividad.

Un pequeño comercio puede hoy, con inversiones bastante moderadas, tener el control total de su negocio mediante sistemas interconectados: gestión de stock en la nube, pagos automatizados, alertas de reposición y atención al cliente personalizado con IA. Esto ya es el presente del comercio por el que todos deberían transitar.

Es comprensible que muchos comerciantes tradicionales miren con escepticismo esta transformación. Después de todo, su fortaleza ha sido siempre el trato humano, la cercanía y la confianza. Sin embargo, precisamente esas virtudes son las que deben potenciarse apoyándose en la tecnología, no rechazándola.

La IA no va a sustituir la mirada cómplice del tendero que conoce a su cliente desde hace años. Pero sí puede ayudarle a conocer mejor sus hábitos, enviarle recordatorios útiles o recomendarle productos de manera inteligente. El comerciante que combine sabiduría humana con precisión tecnológica no solo sobrevivirá, sino que prosperará.

Para lograrlo, el comercio tradicional debe formarse y perder el miedo a la tecnología. Entender la IA no exige ser programador, sino saber cómo puede mejorar cada proceso. Invertir en herramientas digitales adaptadas a su escala. Existen soluciones modulares y asequibles que permiten avanzar paso a paso. Colaborar y asociarse. Las alianzas entre comercios o con plataformas locales de IA pueden generar economías de escala y aprendizaje compartido. Y cuidar la experiencia humana. En un mundo de algoritmos, la sonrisa auténtica sigue siendo insustituible.

El comercio del futuro no será ni completamente digital ni puramente tradicional, sino híbrido: humano en el trato, inteligente en la gestión. La IA y la digitalización son herramientas; el alma sigue siendo el comerciante.

En definitiva, el comercio no está muriendo, está evolucionando. Lo que desaparecerá no son las tiendas, sino las formas de vender que se queden quietas que no evolucionen. El comerciante que sepa integrar tecnología, emoción y conocimiento seguirá siendo el protagonista de una historia que empezó hace miles de años, cuando alguien tuvo la idea de intercambiar un producto por otro y realizó el primer trueque de la humanidad.

Antonio Luis González Núñez
*Presidente de FEDECO Canarias, AECP Arona
y Secretario Gral. de la FTAC*

Los Todólogos:



expertos en todo, maestros en nada

Hay una especie humana que no conoce fronteras del saber. Hablan con la misma soltura de la inflación que de la fotovoltaica, analizan un conflicto internacional mientras recomiendan qué filtro usar en la cafetera, y te explican la teoría cuántica con el mismo aplomo con el que discuten sobre la alineación de su equipo de fútbol. Son los “Todólogos”, esos grandes genios universales del siglo XXI que, sin haber leído un libro completo en su vida, saben de todo... o al menos lo aparentan.

Antes, el conocimiento era una virtud que se cultivaba con mucho tiempo dedicado al estudio, experiencia y cierta humildad. Hoy, basta con tener una cuenta en redes sociales, un micrófono en un pódcast o una cámara frontal encendida para convertirse en “Referente” o “Influencer”. La democratización de la opinión, bendita y maldita al mismo tiempo, ha convertido a cualquiera en potencial experto, aunque la mayoría lo sea solo en aparentarlo.

El fenómeno no es nuevo, pero sí se ha perfeccionado. Antaño era el “cuñado” quien monopolizaba las sobremesas con su sabiduría extrema sobre fútbol y política. Ahora, ese perfil se ha multiplicado exponencialmente y se ha digitalizado. Los todólogos no necesitan título, ni datos, ni fuentes. Les basta con un tono de seguridad y una media sonrisa de suficiencia. Su lema tácito podría ser: “Si no lo sé, me lo invento... pero con convicción”.

Basta encender la televisión o abrir las redes sociales. En una misma tertulia, puede verse a alguien opinando con igual ímpetu sobre el volcán de La Palma, la reforma laboral, el metaverso, las vacunas, los terraplanistas o el horóscopo chino. Y lo hace con una coherencia tan absoluta que uno llega a dudar de su propio conocimiento. Lo más inquietante es que logran persuadir a la audiencia. A fuerza de repetir ocurrencias disparatas y mentiras, consiguen transformar el ruido en verdad aparente.

Lo peligroso del todólogo no es su inmensa ignorancia, sino su influencia. En tiempos donde la información se confunde con la opinión, la voz más rotunda suele imponerse sobre la más rigurosa. Así, el científico duda, el economista explica, el técnico matiza... y el todólogo sentencia. Y claro, el público tiende a quedarse con quien parece más seguro, aunque no tenga ni idea de lo que habla.

¿Y por qué abundan tanto? Porque el mercado mediático y digital los necesita. Venden titulares rápidos, frases contundentes, certezas instantáneas. El conocimiento, la ciencia y la complejidad no vende; la simplificación sí. Cuanto más atrevido y rotundo, mejor. La duda, esa herramienta noble del pensamiento crítico, se ha vuelto un síntoma de debilidad. Hoy se premia al que opina primero, no al que razona mejor.

El resultado es una sociedad en la que el ruido intelectual supera al contenido. Donde se confunde saber con opinar, y cultura con visibilidad. Donde la humildad intelectual se percibe como falta de carácter, y el matiz como debilidad o cobardía.

En economía, por ejemplo, el todólogo opina de inflación, PIB, deuda y tipos de interés con la misma facilidad con la que recomendaría una receta de tortilla con cebolla. Le da igual el contexto internacional o los datos del Banco Central Europeo: todo se resume en una frase de barra de bar. En ciencia, lo mismo: discuten con un epidemiólogo o un vulcanólogo desde la imponente autoridad que les da haber visto un vídeo en TikTok de 30 segundos.

Pero ojo, no todo está perdido. Cada vez más gente empieza a distinguir entre los que hablan y los que saben. Entre los que opinan y los que piensan. Entre los que gritan y los que explican. Y es que, al final, la sabiduría no consiste en hablar de todo, sino en saber callar cuando no se sabe.

Sería muy oportuno y deseable recuperar el respeto por el conocimiento, la paciencia por comprender y la humildad por aprender. Porque el verdadero experto no presume de saberlo todo, sino de seguir aprendiendo siempre.

Mientras tanto, los todólogos seguirán su cruzada mediática, convencidos de su infalibilidad. Que hablen, que opinen, que llenen minutos y pantallas... pero no olvidemos que, como decía Sócrates hace unos cuantos siglos, "solo sé que no sé nada". Él lo decía con sabiduría; los todólogos, con total inconsciencia.

Y ahí, precisamente, radica la diferencia.

Antonio Luis González Núñez
*Presidente de FEDECO Canarias, AECP Arona
y Secretario Gral. de la FTAC*



AEPACA y vecinos de Las Verónicas al límite ante la inseguridad

Costa Adeje, 3 de noviembre de 2025.

La Asociación de Empresarios de Playa de Las Américas y Costa Adeje (AEPACA) advierten de la situación límite que están viviendo los comercios y vecinos de la zona de Las Verónicas debido a los continuos capítulos de inseguridad ante las reyertas, peleas y robos que se producen, casi a diario, en esta zona de ocio, por lo que insisten una vez más en la necesidad de instalar cámaras de seguridad y una mayor presencia policial en las horas claves en las que habitualmente se producen estos hechos.

“Llevamos décadas exigiendo la instalación de cámaras de seguridad no sólo como medida disuasoria sino para que desde el centro de control de las cámaras puedan identificar a los responsables, destaca el presidente de AEPACA, Víctor Manuel Sánchez.

La última jornada trágica se vivió el pasado viernes 31 de octubre con el traslado en una ambulancia medicalizada de Las Verónicas hasta el Hospital Universitario Nuestra Señora de Candelaria de un joven de 19 años que presentaba diversos traumatismos de carácter crítico tras una reyerta de la que aún no han trascendido más detalles.

“Estos incidentes son continuos y tanto los empresarios, comerciantes, como los vecinos de la zona instan de manera urgente al Ayuntamiento de Arona y a la Delegación del Gobierno a actuar lo antes posible con la instalación de las cámaras de seguridad para atenuar la inseguridad que se vive diariamente y no seguir empañando la imagen de uno de los destinos turísticos más importantes de Canarias”, afirma el presidente de AEPACA.

Boletín Informativo



Circular Informativa de la Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesionales de Arona

Abre las puertas a la información Empresarial de Arona

Asociación de Empresarios Comerciantes y Profesionales de Arona

Inserte su Publicidad Aquí
Consulta Ofertas e Inserciones
Precios Reducidos - Impactos Garantizados



**Espacio
reservado
para su
publicidad**

EL TALENTO QUE VIENE CADA DÍA A TRABAJAR MERECE SOLUCIONES REALES FRENTE AL **ABSENTISMO INJUSTIFICADO**



Absentismo Injustificado

Todas las asociaciones, federaciones y colectivos empresariales que integran CEOE Tenerife, presentan esta campaña de concienciación pública para poner en valor el trabajo que cada día hacen cientos de miles de trabajadores de nuestras empresas que se ven seriamente perjudicados con el comportamiento de aquellos trabajadores insolidarios con sus compañeros que de manera sistemática se han convertido de absentistas profesionales.

Estos comportamientos incívicos de estos trabajadores, cargan a sus compañeros, generan una carga económica a las arcas de la seguridad social que pagamos todos, es público y notorio que en muchos casos esas bajas son supuestamente injustificadas o presuntamente falsas y producen un importante agravio al sistema, y quebranto al sistema que mantenemos entre todos.

LA AECP Arona se una a esa iniciativa en defensa de los trabajadores comprometidos, honestos y que hacen posible que se genere riqueza y valor a nuestra tierra



UATAE presenta su propuesta integral para mejorar el RETA y reforzar la protección del colectivo

- **La Organización plantea tres ejes fundamentales de reforma que buscan una cotización justa y mayor protección social**
- **El documento se marca como hoja de ruta para la negociación del nuevo modelo del trabajo autónomo**

Madrid, 3 de noviembre de 2025

Esta mañana UATAE con el respaldo de las organizaciones FENADISMER, COAG y FEDEPE, ha presentado su propuesta de mejora del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). El documento recoge medidas estructurales para adaptar el sistema a las necesidades reales del colectivo y superar décadas de precariedad, desigualdad y falta de cobertura. La propuesta se articula en tres ejes principales: avanzar hacia una cotización más justa para los tramos de menores ingresos, reformar la prestación por cese de actividad para hacerla accesible y eficaz, y equiparar los subsidios de mayores de 52 años entre asalariados y autónomos.

Como explica María José Landaburu secretaria general de UATAE, “actualmente, con un rendimiento de 500€, el esfuerzo económico que debe hacer un autónomo es del 41,05%, mientras que alguien que gana más de 6.000€ apenas afronta un 5,55%”. Por ello, proponen bonificar las cuotas de los tramos inferiores al SMI e intermedios, para que la base de cotización no se reduzca proporcionalmente a la cuota, y así corregir las desigualdades actuales del sistema. Además, el análisis de UATAE revela que más de 300.000 autónomos causan baja cada año, mientras que el acceso a la prestación por cese de actividad sigue siendo muy limitado. En los primeros ocho meses de 2025 se denegaron el 54% de las solicitudes, y en agosto solo había 7.698 prestaciones activas, un 0,22% del total del colectivo. “Es evidente que esta prestación no

está cumpliendo su función de garantizar ingresos en situaciones de desempleo”, alerta Landaburu.

Por otro lado, reclaman extender los subsidios por desempleo para mayores de 52 años al trabajo autónomo, para cumplir con el mandato constitucional de protección universal del artículo 41. “Una verdadera justicia social pasa por garantizar que ningún trabajador o trabajadora quede fuera del sistema, sea cual sea su régimen”, subraya Landaburu, que, además, destaca: “esta propuesta es la voz de más de tres millones de personas autónomas que exigen cotizar en función de sus ingresos y tener los mismos derechos que cualquier trabajador asalariado”. Y añade: “El RETA no puede quedar al margen de la modernización del sistema de protección social”.

El documento se presenta como hoja de ruta para las negociaciones y por tanto UATAE exige que se establezca un calendario claro de trabajo, que se escuchen las propuestas del colectivo y que la reforma del RETA no quede en un ejercicio simbólico, sino que se materialice medidas que permitan no dejar a ningún autónomo atrás. Por último, las organizaciones recalcan que la realidad del trabajo autónomo no puede seguir siendo la de cuotas elevadas para los tramos inferiores, derechos limitados y una protección insuficiente: “Cotizar lo mismo que un asalariado debe implicar tener los mismos derechos, nada menos”.

UATAE exigirá a la AEAT la prórroga del sistema de módulos para 2026 para garantizar seguridad jurídica a 350.000 autónomos

- **La Organización reclamará en la reunión del próximo 10 de diciembre que la prórroga se apruebe antes de final de año, evitando la inseguridad vivida a inicio de año**
- **UATAE recuerda que la falta de convalidación del decreto ómnibus dejó al colectivo tres meses en el limbo y que no se puede repetir ese escenario de incertidumbre**

Madrid, 18 de noviembre de 2025

La Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE) trasladará a la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), en la reunión prevista para el próximo 10 de diciembre, la necesidad urgente de aprobar antes de que termine 2025 la prórroga del sistema de tributación por módulos para 2026. La medida es clave para garantizar la seguridad jurídica y la estabilidad económica de los aproximadamente 350.000 autónomos que continúan acogidos a este régimen.

UATAE advierte que el colectivo no puede volver a vivir la situación generada, cuando la prórroga se introdujo en el decreto ómnibus que posteriormente no fue convalidado en el Congreso, dejando sin cobertura a las y los autónomos durante el primer trimestre de 2025. Finalmente, Hacienda tuvo que emitir un criterio interpretativo para confirmar que los módulos seguían vigentes, pero la inseguridad creada durante meses afectó directamente a miles de pequeños comercios, transportistas o profesionales con márgenes muy ajustados. “Lo sucedido no puede repetirse, la planificación fiscal de decenas de miles de autónomas y autónomos depende de que la prórroga se apruebe en tiempo y forma”, señala María José

Landaburu, secretaria general de UATAE. “La estabilidad normativa no es un lujo, es la base para que quienes sostienen la economía de proximidad puedan trabajar con garantías”.

Aunque el régimen de módulos debe avanzar hacia un sistema moderno de cotización e imposición basado en ingresos reales, UATAE advierte que esa transición no puede servir de excusa para abandonar a quienes hoy dependen de él. Durante el tiempo en que siga vigente, es imprescindible garantizar plenamente los derechos adquiridos y evitar que sectores con menor capacidad administrativa o contable queden expuestos a nuevas vulnerabilidades. Por eso, la Organización insiste en que cualquier reforma debe planificarse con rigor, diálogo y transparencia, y no repetir escenarios de improvisación que siempre acaban castigando a los mismos: “las y los autónomos con menos recursos y margen de maniobra”. Por eso, “avanzar hacia un modelo más justo no significa dejar desprotegido al colectivo en el camino”, señala Landaburu. “Apurar plazos o gobernar por criterios improvisados solo genera incertidumbre, la prórroga debe aprobarse sin demora para que 2026 empiece con garantías, sin vacíos legales ni sobresaltos que vuelvan a poner en riesgo la estabilidad de miles de autónomas y autónomos”.



La AECPA celebra el avance del 3º carril entre Arona y Adeje

La Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias, a través de la Dirección General de Infraestructura Viaria, ha aprobado de forma única y definitiva el proyecto de construcción del tercer carril de la TF-1, entre Oroteanda y Las Américas, en la isla de Tenerife. La obra, que cuenta con una inversión de 175.486.976,34 euros y un plazo de ejecución de 42 meses.

«Se trata de una noticia de calado para esta zona puesto que permitirá una mayor fluidez del tráfico lo que a su vez redundará en una mejora en los desplazamientos de los trabajadores de la Arona y Adeje además de no obstaculizar la posibilidad de que muchos clientes acudan a los comercios de estos municipios», según destaca Antonio Luis González Núñez, presidente de la Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesionales de Arona.

El subtramo Oroteanda–Las Américas forma parte del proyecto global del tercer carril de la TF-1 entre San Isidro y Las Américas, una intervención estratégica que responde al incremento sostenido del tráfico en el sur de la isla. La actuación permitirá reducir los tiempos de desplazamiento, mejorar la conectividad entre los núcleos urbanos y turísticos y reforzar la capacidad logística del principal eje viario del sur.

Recordar que desde hace algunos años AECPA ha venido reivindicando una solución eficaz para este tramo de la TF-01.

HOJA DE INSCRIPCIÓN

DATOS PERSONALES:

Don / Doña: _____

Empresa: _____ C.I.F./ N.I.F.: _____

Dirección: _____

Población: _____ Municipio: _____

Código Postal: _____ Actividad de la Empresa: _____

Teléfonos: _____ / _____ / _____ / _____ Fax: _____

E-mail: _____ Pagina Web: _____

Observaciones: _____

DATOS DOMICILIACIÓN BANCARIA:

Caja / Banco: _____ Sucursal: _____

IBAN: _____ Entidad: _____ Oficina: _____ D.C.: _____ Nº Cuenta: _____

Autorizo a la **Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesionales de Arona** a cargar en mi Nº de Cuenta las cuotas mensuales establecidas y aprobadas en Asamblea General.

Nº Trabajadores	1 a 5	6 a 10	11 a 25	26 a 50	51 a >100
CUOTA MENSUAL	20€	30€	50€	70€	95€

Importe de la Cuota: _____ €.

Arona, a ____ de _____ de 202__.

Firmado: _____

El interesado otorga su consentimiento inequívoco, para el tratamiento de sus datos por parte de la A.E.C.P. Arona.

empresariosdearonna.com



Arona

ciudad comercial

Asociación de Empresarios
de Arona

C./ Barranquillo, nº.: 11 - Bajo, 38.650 Los Cristianos - Arona
Tel./Fax: 922 751 555 - email: info@empresariosdearonna.com