

Boletín Informativo

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



Feliz

Noticias:

- Calendario Laboral 2026
- Calendarios del Contribuyente 2026
- Campaña de Navidad “Compra en Arona”
- Absentismo profesional, pícaros eficientes
- Canarias 2026, una economía en la encrucijada





Apostando por la unidad del Comercio

Trabajando por los empresarios de **Arona**

Generar mas empresas mediante estrategica mecanismos partir organización producción personas optimicen sociales organizaciones tecnologías productividad valor uso tecnologica vida

Calidad competitiva Descripción desarrollo Consultoría Conocimiento adecuada competitivas asesoría centrada clientes documentación consulta eficientes empresa

asesor comercial acceso

asesoría iniciativa inteligencia mejoramiento organizacional Perfil

reingeniería metodologías técnicas RADAR trámite transferencia profesionales redes Servicios

información implementación inteligencia Empresarial

gestión innovación Misión

consultoría

conocimiento

Gestión Empresarial

empresariosdearona.com

ENERO - 2026

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. 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.
Arona: Cuando la política local pierde el norte, llamada a la cordura	6.
Canarias 2026, una economía en la encrucijada	8.
VERIFACTU se aplaza, genera mas incertidumbre	10.
CALENDARIO LABORAL AECPARONA 2026	12.
CALENDARIO LABORAL AEPACA 2026	13.
Balance y desafíos del comercio en Canarias	14.
Absentismo profesional, pícaros eficientes	16.
Combatir el absentismo fraudulento proteger al trabajador	18.
Calendario del Contribuyente 2026	20.
400.000 bajas RETA y solo 6.400 autónomos accedieron al paro	21.
Presentado el Observatorio del Trabajo Autónomo de UATAE	22.
El Comercio hace ciudad	
Arona ciudad comercial Asociación de Empresarios de Arona	24.



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:



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

BASES DEPOSITADAS EN LA SEDE DE LA ASOCIACIÓN



Arona
ciudad comercial
Asociación de Empresarios
de Arona



ORGANIZA

AEPCA
Asociación de Empresarios
Playa de Las Américas y Costa Adeje



Valle San Lorenzo
Zona Comercial Abierta



COLABORA



ARONA
Ayuntamiento



Gobierno
de Canarias



ZONAS
COMERCIALES
ABIERTAS
Comercio a tu alcance



UATAE
Autónomos
con derechos

empresariosdearona.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 empresariosdearona.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 Iltre. Ayto. de Arona, FEDECO Canarias y UATAE Canarias.





ARONA: Cuando la política local pierde el norte, una llamada a la cordura

La política municipal no es un plató de televisión ni un ring improvisado. Es, o debería ser, el espacio más cercano donde se gestionan los problemas municipales reales de los ciudadanos: licencias, empleo, urbanismo, servicios sociales, públicos, convivencia. Por eso, cuando el debate político local se desliza hacia la confrontación personal, la amenaza o el insulto, no solo se deteriora la imagen de quienes participan en él; se resiente, sobre todo, la credibilidad de la institución y la confianza de los aroneros.

Los recientes acontecimientos vividos en el Ayuntamiento de Arona, con acusaciones cruzadas entre miembros del grupo socialista, el equipo de gobierno y funcionarios municipales del área de Urbanismo, son un ejemplo claro de cómo una escalada de tensión política puede acabar perjudicando al interés general del municipio de Arona. Y conviene decirlo con serenidad, sin exageraciones ni silencios interesados.

Según las informaciones publicadas y contrastadas en distintos medios, un técnico municipal denunció una actuación que consideró intimidatoria por parte de dos concejales de la oposición durante una visita a dependencias técnicas. El gobierno municipal, encabezado por la alcaldesa, reaccionó defendiendo a los funcionarios y adoptando medidas para regular el acceso a las áreas técnicas. Desde la oposición, por su parte, se niegan las acusaciones, se cuestionan las decisiones adoptadas y se denuncia una restricción del derecho a la información y a la fiscalización política.

El resultado es conocido: tensión institucional, plenos broncos, declaraciones cruzadas y un clima que dista mucho del que necesita un municipio como el de Arona con retos económicos, urbanísticos y sociales pendientes de resolver.

Desde una perspectiva económica e institucional, estas situaciones no son nuevas. La inseguridad política, la desconfianza entre técnicos y cargos electos, y la percepción de conflicto permanente afectan directamente a la gestión eficiente de los recursos públicos. Retrasan expedientes, encarecen procesos, ahuyentan inversiones y generan una sensación de parálisis que termina pagando siempre el ciudadano, no los políticos.

Un ayuntamiento no funciona sin técnicos protegidos ni sin concejales que puedan ejercer su labor de control dentro de los cauces legales. Ambas cosas son compatibles y necesarias. El respeto al funcionario público no está reñido con la transparencia, del mismo modo que la fiscalización política no puede confundirse con la presión personal o la confrontación directa en los despachos.

Aquí conviene recordar algo muy básico, casi antiguo, pero muy eficaz: las formas importan. Importan porque protegen a las personas, pero también porque protegen a la institución. Y cuando las formas se pierden, el fondo deja de importar.

No es ingenuo apelar a la cordura; es profundamente práctico. La política local necesita menos gestos de fuerza y más inteligencia institucional. Menos ruido y más acuerdos. Menos trincheras y más sentido común.

El respeto no es sumisión, es profesionalidad. Concordia no es renuncia, es madurez democrática. Y el servicio público no se mide por el volumen de declaraciones, sino por la capacidad de resolver problemas reales sin convertir cada discrepancia en un conflicto personal.

Quienes hoy ocupan cargos públicos en Arona, ya sean del equipo de gobierno o de la oposición, no se representan a sí mismos, o solo a sus votantes o a sus partidos. Representan a una institución municipal importante y a miles de ciudadanos que esperan respuestas y soluciones, no espectáculos. El Ayuntamiento no es propiedad de nadie; es una herramienta colectiva al servicio del interés general de los vecinos de Arona.

Es legítimo discrepar. Es necesario fiscalizar. Es sano debatir. Pero nada de eso justifica la descalificación, la amenaza velada o el deterioro del clima institucional. Cuando la política municipal se convierte en un problema en sí mismo, deja de ser útil.

Arona necesita estabilidad, seguridad jurídica, claridad urbanística y una administración que funcione con normalidad. Para eso hacen falta técnicos respetados, políticos responsables y un marco de convivencia que permita trabajar, incluso desde la discrepancia con respeto.

Quizá ha llegado el momento de bajar el tono, recomponer puentes y recordar para qué se está en política local: para servir, no para imponerse; para construir, no para desgastar; para representar, no para dividir.

La cordura, el respeto y la concordia no son palabras bonitas para un discurso. Son activos institucionales. Y cuando se pierden, el coste lo pagan siempre los ciudadanos del municipio de Arona.



Canarias 2026: una economía en la encrucijada

Canarias llega al nuevo año con una mezcla de buenas cifras y preguntas incómodas. El archipiélago ha recuperado dinamismo gracias al tirón turístico y al consumo interno, pero sigue atrapado en los mismos dilemas de fondo, dependencia del turismo, dificultades en vivienda, costes logísticos, absentismo laboral y una transición digital que avanza con lentitud. La cuestión es sencilla: ¿seremos capaces de convertir el crecimiento en un modelo económico más sólido, o seguiremos encadenados a ciclos económicos que ya conocemos demasiado bien?

El turismo seguirá siendo el motor de la economía en 2026, pero ya no hablamos de grandes saltos, sino de estabilización. El gasto por visitante ha crecido y eso sostiene al comercio y a la hostelería, pero también aumenta la presión sobre infraestructuras, recursos hídricos y convivencia en zonas saturadas. En otras palabras: no podemos crecer ilimitadamente en un territorio limitado.

La tendencia para 2026 será clara, menos obsesión por la cantidad y más por la calidad. Los visitantes demandan experiencias, productos diferenciados y servicios especializados. Si Canarias quiere mantener su atractivo, tendrá que apostar por segmentos de valor, cultura, gastronomía, salud, deporte, naturaleza y no por competir en precios. El turismo seguirá funcionando, sí, pero ya no admite improvisaciones.

Los fondos europeos y los programas de apoyo público ofrecen una oportunidad que no podemos desperdiciar. La digitalización del comercio, la mejora de la logística, la eficiencia energética en las empresas y la implantación de sistemas de gestión más robustos pueden marcar la diferencia entre una economía que avanza y una que se queda mirando y termina estancándose.

Pero la clave está en gestionar y ejecutar, en este año será imprescindible que las ayudas no se queden en burocracia, ni en proyectos decorativos. Las pymes necesitan soluciones prácticas, herramientas de venta online, formación aplicada, integración logística eficiente entre islas y una administración que acompañe a las empresas y se sientan

apoyadas en lugar de estorbar. Canarias puede dar un salto cualitativo si logra traducir las inversiones en productividad real. Si no lo hace, volveremos al bucle de siempre: dinero invertido, poco retorno.

El comercio canario afronta un cambio cultural profundo. El consumidor de 2026 no distingue entre canal físico y digital, quiere comprar donde le resulte más cómodo, recibir rápido y tener garantías claras si algo sale mal. Para el pequeño comercio esto supone una carrera contrarreloj ante un consumidor más exigente para el pequeño y muy laxo para el grande.

El reto no está solo en “estar en internet”, sino en ofrecer una experiencia que haga que la compra local sea relevante, asesoramiento real, producto diferenciado, servicio de calidad y eficiencia en las entregas. Quien no se adapte verá cómo se amplía la brecha con las grandes plataformas. Quien lo haga, tendrá un espacio propio en un mercado más maduro y exigente.

La creación de empleo ha mejorado, pero la estructura sigue siendo muy frágil. Demasiados trabajos dependen de la estacionalidad y demasiadas empresas tienen dificultades para encontrar perfiles cualificados. La paradoja es evidente, falta empleo estable y, al mismo tiempo, falta personal con la formación adecuada.

El 2026 debería ser el año para afrontar esta realidad de frente. Mayor cualificación en hostelería, mantenimiento, energías renovables y tecnologías básicas; programas de recualificación para trabajadores que ven cómo sus tareas se automatizan; e incentivos a la estabilidad contractual. Sin una base laboral más sólida, ningún modelo económico será duradero.

La gestión del agua será un factor crítico para este ejercicio. El turismo y la agricultura dependen de ella, y las islas no pueden permitirse ineficiencias. La apuesta por la desalación eficiente, la modernización de redes y el ahorro en grandes consumidores será una prioridad ineludible.

En energía, el autoconsumo y la electrificación siguen avanzando, pero no al ritmo necesario. Reducir costes estructurales es esencial si Canarias quiere ser competitiva.

Y luego está la vivienda, probablemente el mayor desafío social y económico. Los precios altos dificultan atraer trabajadores y elevan los costes empresariales. Cualquier política sensata tendrá que equilibrar la actividad turística con la función esencial de la vivienda como bien de primera necesidad.

Canarias tiene la oportunidad de entrar en 2026 con una visión más adulta de su modelo económico. Ya no basta con que el turismo vaya bien. Hace falta un comercio más moderno, una gestión pública más ágil y eficiente, un mercado laboral más estable y dinámico, además de políticas que afronten los límites naturales del territorio.

Si se encaran estos retos con rigor, este año puede ser un punto de inflexión hacia un modelo más equilibrado y resistente. Si no, seguiremos atrapados dando vueltas en la vieja rueda: crecer cuando el turismo empuja y frenar cuando algo externo nos golpea.

El diagnóstico está hecho y sabemos las causas y los motivos por lo tanto el reto está servido. Y esta vez, no hay margen para lamentarse después.



Verifactu se aplaza: una decisión que genera más incertidumbre

El Gobierno anunció un nuevo aplazamiento de Verifactu, el sistema destinado a reforzar el control y la trazabilidad de la facturación. Sobre el papel, la medida concede una bocanada de aire a quienes aún no habían dado el salto tecnológico. Pero, vista desde la óptica empresarial, este retraso vuelve a abrir un viejo debate: la necesidad de estabilidad normativa en un país donde las reglas cambian con demasiada facilidad.

Lo sorprendente es que Verifactu llevaba más de dos años siendo preparado por los agentes sociales, con participación de las organizaciones del sector. Era una transición que, al menos en teoría, debía estar planificada y asumida. Que ahora vuelva a retrasarse transmite un mensaje incómodo, falta firmeza en las decisiones públicas que afectan a la actividad económica diaria por los efectos del mercadeo político.

El plazo hasta el 1 de enero de 2027 a empresas y el 1 de Julio de 2027 para autónomos ,a corto plazo y de manera inmediata, es innegable que la prórroga reduce presión. Muchas pequeñas empresas y autónomos todavía no habían adaptado su software de facturación, y un despliegue acelerado habría provocado gastos imprevistos, errores operativos o implantaciones incompletas. Los proveedores tecnológicos, por su parte, reconocen que necesitan más tiempo para garantizar sistemas estables y certificados.

La decisión puede leerse como razonable. Sin embargo, desde la perspectiva del empresario, el problema es otro, cada aplazamiento erosiona la confianza. Un marco normativo que cambia de rumbo a última hora complica la planificación, frena las inversiones y alimenta una sensación crónica de inseguridad jurídica. En un país donde una pyme lucha cada día por sostener su actividad, estos vaivenes no son un detalle menor.

Conviene recordar un punto esencial que suele perderse entre titulares y rumores. Verifactu no imponía obligaciones nuevas a los autónomos, sino a los programas de facturación. La persona que ya utiliza un software adaptado seguiría emitiendo sus facturas igual que hoy, sin cambios perceptibles. Y quien aún factura de forma tradicional tampoco tenía un mandato inmediato de modificar su sistema.

El objetivo del modelo era muy claro, dotar de trazabilidad y fiabilidad técnica a la factura, impedir alteraciones indebidas y reforzar los mecanismos antifraude. Todo ello recae sobre el desarrollo y certificación de los sistemas informáticos, no sobre el bolsillo ni sobre el tiempo del profesional que factura.

Por eso resulta paradójico que una reforma que no suponía una carga real esté generando tanta polémica, no por su contenido, sino por la forma en la que se comunica y se gestiona.

La preocupación más seria no está en Verifactu en sí, sino en el clima que dejan estas decisiones. Aplazar una norma que estaba a punto de entrar en vigor genera desconfianza, sobre todo cuando los pequeños empresarios y autónomos ya lidian con otros frentes abiertos, límites del régimen de módulos sin confirmación oficial, ajustes fiscales pendientes, dudas en materia de cotización y obligaciones formales que cambian casi cada año.

Para una gran empresa, un retraso es un matiz. Para un autónomo o una pequeña pyme, es un factor que altera presupuestos, previsiones de inversión y decisiones internas. Cada indefinición administrativa se traduce, al final, en tiempo perdido y en más nerviosismo del que la economía real puede permitirse.

Desde el tejido empresarial se insiste siempre en dar estabilidad, claridad y anticipación. No se pide un sistema perfecto, sino reglas del juego que no cambien cada poco tiempo. La lucha contra el fraude fiscal es necesaria, pero también lo es un marco regulatorio que acompañe, no que desconcierte.

La prórroga de Verifactu puede ser útil si se aprovecha para mejorar el sistema, pero debe ir acompañada de un compromiso firme, evitar nuevos bandazos y comunicar con transparencia. Las empresas necesitan certidumbre, no anuncios que se corrigen sobre la marcha, a menos de un mes de entrar en vigor.

El retraso de Verifactu no es una tragedia, pero sí un síntoma. La digitalización fiscal del país avanza a trompicones, y eso daña la confianza de quienes sostienen el tejido productivo. Una norma técnica, razonable y asumible se ha convertido en un ejemplo más de cómo la falta de claridad regulatoria puede generar ruido donde no debería haberlo.

Si el Gobierno quiere que la implantación sea un éxito, debe ofrecer un calendario definitivo firme, apoyar a los pequeños negocios en la transición y, sobre todo, mantener un mensaje coherente. Porque el autónomo no teme a la digitalización, teme a la incertidumbre.



Balance y desafíos del comercio en Canarias

El comercio canario ha vivido en 2025 un año de claroscuros. Ha sido un ejercicio de resistencia, adaptación y, en muchos casos, de notable profesionalidad. El tejido comercial del Archipiélago ha demostrado, una vez más, que sabe aguantar temporales, ha demostrado madurez y resiliencia, pero también que no puede seguir navegando sin rumbo estratégico si quiere mantener su peso en la economía regional.

Desde la perspectiva de quienes estamos cada día en contacto con empresarios, comerciantes y autónomos, el diagnóstico es claro: el comercio canario sigue vivo, pero trabaja cada vez con márgenes más estrechos, mayor presión de costes y una competencia más desigual.

Durante 2025, el consumo en Canarias se ha mantenido relativamente sólido gracias a tres factores principales. El flujo turístico sostenido, la recuperación parcial del empleo y la adaptación del consumidor al nuevo entorno de precios.

Sin embargo, esta estabilidad en ventas no se ha traducido en mayor rentabilidad. Muy al contrario. Los costes estructurales han crecido a un ritmo superior a los ingresos: alquileres comerciales, energía, transporte, seguridad social, seguros, logística y financiación. A eso se suma una mayor presión fiscal indirecta y una carga administrativa cada vez más pesada.

El resultado es una realidad incómoda. Se vende, pero se gana menos. Y cuando los márgenes se reducen, la inversión desaparece, el empleo se precariza y el futuro se vuelve incierto.

Otro rasgo clave de 2025 ha sido la creciente polarización del mercado. Por un lado, grandes operadores digitales y cadenas internacionales con músculo financiero, precios agresivos y logística propia. Por otro, el pequeño y mediano comercio local, que sostiene el empleo, paga impuestos en Canarias y mantiene la vida urbana, pero compite en una clara desventaja.

No es una cuestión ideológica, es una cuestión económica. No todos compiten con las mismas reglas, y eso distorsiona gravemente el mercado. Mientras unos optimizan impuestos y operan desde fuera, otros sostienen el territorio desde dentro.

2025 ha confirmado algo que ya sabíamos, el comercio canario sigue arrastrando problemas estructurales que nadie ha abordado con decisión. La escasa digitalización real. La dificultad de acceso a financiación. La falta de relevo generacional. La dependencia excesiva del consumo turístico y la sobreregulación administrativa. Problemas que están bien diagnosticados pero la administración sigue sin ser consciente de ellos, por más planes y estudios que encarguen ya que los comerciantes no piden privilegios. Piden condiciones razonables para competir en igualdad.

Mirando a 2026, el escenario es exigente pero no negativo si se toman las decisiones correctas.

El consumo será más selectivo: El consumidor canario será más prudente, comparará más y exigirá más valor por su dinero. Esto favorece al comercio que ofrece cercanía, servicio, confianza y especialización.

La calidad será más importante que el precio: La batalla del “más barato” está perdida frente a los gigantes globales. La del mejor producto, mejor asesoramiento y mejor experiencia todavía se puede ganar.

El comercio local puede recuperar terreno: Si se apuesta por productos de proximidad, sostenibilidad real y economía circular, el comercio canario tiene una oportunidad estratégica.

La digitalización ya no es opcional: No se trata de tener una web, sino de integrar el canal digital en el negocio, gestión de clientes, reservas, comunicación, ventas híbridas.

Si queremos un comercio fuerte en 2026, competitivo y generador de empleo, hacen falta cinco cambios clave:

1. Un marco fiscal y administrativo más sencillo: Menos burocracia, menos trabas y más agilidad.
2. Incentivos a la inversión y la modernización: Ayudar al comerciante a digitalizarse, renovarse y adaptarse.
3. Defensa real del comercio local: No desde el discurso, sino desde las reglas del juego.
4. Formación práctica: Gestión, marketing, atención al cliente, digitalización, idiomas.
5. Visión estratégica: El comercio no es un sector residual, es uno de los pilares de la economía y el empleo canario.

El 2026 será un año más de selección natural empresarial. Quien innove, se adapte y se profesionalice sobrevivirá. Quien espere que el mercado le tenga compasión, no. Canarias no puede permitirse perder su comercio. No solo por razones económicas, sino sociales: Cuando muere el comercio, muere la ciudad.

Desde Fedeco Canarias defendemos un modelo comercial muy claro, necesitamos un comercio fuerte, moderno, rentable y con raíces en el territorio. Porque sin comercio no hay economía local, y sin economía local no hay futuro. También necesitamos un consumidor responsable, consciente y consecuente de sus decisiones de compra para cuidar y proteger nuestra economía y nuestra sociedad al comprar local.

Y ese futuro, está en nuestras manos y aún estamos a tiempo de construirlo.



Absentismo profesional,



pícaros eficientes

Hay temas muy incómodos de tratar, pero que cualquier empresario, autónomo o trabajador conoce de primera mano. Uno de ellos es el coste real que supone el aumento de las bajas laborales para las empresas en nuestro país. No hablamos de quienes realmente las necesitan y que deben estar protegidos sin cuestionamiento, sino de ese fenómeno creciente en el que algunos empleados encadenan bajas y coleccionan diagnósticos pícaros. Un absentismo convertido casi en oficio, que se ha disparado tras la pandemia y que hoy condiciona la productividad, el clima laboral y las cuentas de resultados de miles de negocios.

Los datos estadísticos lo confirman y España ha vivido en los últimos tres años un aumento sostenido del número de procesos de incapacidad temporal por contingencias comunes. No es una percepción empresarial, ni una queja de barra de bar. Es una realidad estadística. Y detrás de ella conviven tres factores, las patologías reales, que existen y deben respetarse, los efectos psicológicos postpandemia que son serios y no deben minimizarse, y un tercer grupo extremadamente dañino, los pícaros profesionales del absentismo, ese perfil que ha aprendido a navegar entre certificados médicos, que acumula bajas justo antes de periodos de vacaciones o picos de trabajo y que siempre tiene un motivo oportuno para no estar cuando más falta hace.

Para las empresas, especialmente las pequeñas, este fenómeno tiene un coste directo y uno invisible. El coste directo es matemático, sustituciones, horas extras, retrasos en entregas y un quebradero de cabeza para la empresa. Pero el coste invisible es todavía más corrosivo, la sobrecarga que recae sobre el resto de los compañeros. Cuando uno se ausenta, otro cubre. Y cuando esa ausencia es reiterada, injustificada y pícara, lo que debería ser un gesto de solidaridad se convierte en un agravio continuo. El resultado es un equipo agotado, frustrado y, en muchos casos, resentido. Y eso no se arregla con un plan de incentivos ni con charlas motivacionales.

Las empresas necesitan soluciones realistas, no discursos edulcorados. El equilibrio entre proteger al trabajador enfermo y evitar los abusos de estos pícaros no debería ser una guerra ideológica, sino una cuestión de gestión eficiente y justicia interna.

Pero como se podría abordar este problema sin criminalizar a quien realmente lo necesita. Deberíamos revisar de manera objetiva y ágil las bajas de larga duración. No hablamos de sospechar del enfermo, sino de validar que los procesos largos reciben seguimiento real y no se convierten en lugar sin control donde algunos se instalan indefinidamente. Un sistema más homogéneo evitaría desigualdades entre médicos, regiones y mutuas. Corresponsabilidad parcial del coste en los casos de reincidencia injustificada. Muchos países europeos establecen modelos mixtos que protegen al trabajador, pero prevén mecanismos de copago público-empresarial adaptados al historial. Cuando una baja reiterada no responde a patologías acreditadas, el sistema introduce controles adicionales, no castigos. Incentivos para la reincorporación progresiva. El miedo a volver tras una larga baja puede ser tan paralizante como la propia dolencia. Permitir retornos escalonados, teletrabajo temporal o adaptación de tareas evita que algunos casos se alarguen más de lo necesario y facilita la transición para todos. Apoyo psicológico preventivo. No se puede ignorar que la salud mental es uno de los motores de este incremento. Identificar señales tempranas y trabajar la prevención reduciría bajas prolongadas y permitiría intervenciones antes de que el problema se enquiste. Protección legal frente al abuso interno. Los compañeros que cargan con el trabajo de quienes faltan también necesitan protección. La insolidaridad laboral tiene un coste emocional y productivo que nadie contabiliza, pero que destruye equipos enteros y los sindicatos miran para otro lado en estos casos y hasta se sienten aludidos o amenazados, cuando deberían ser los primeros en velar por la corresponsabilidad.

Es evidente que nadie quiere tocar este asunto porque es muy incómodo, impopular y puede malinterpretarse. Es un problema real que exige madurez colectiva ya que la alternativa, mirar hacia otro lado, sale todavía más caro. No se trata de perseguir al trabajador que está enfermo, sino de evitar que unos pocos rompan el equilibrio de muchos. Las pymes españolas no tienen capacidad infinita para absorber bajas, ausencias, ni para soportar aumentos constantes de costes laborales sin afectar a salarios, precios o empleo.

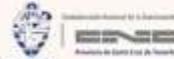
El absentismo laboral injustificado crea una sociedad desigual: unos trabajan para dos y por dos, mientras otros cobran por no trabajar. Y esa distorsión, si no se corrige, erosiona la confianza interna tanto como cualquier recorte o reajuste.

Quizá la solución no pase por endurecer, ni por abaratlar, sino por algo más básico y menos habitual, aplicar sentido común. Proteger a quien debe ser protegido, acompañar a quien lo necesita y recordar que los derechos laborales sólo funcionan cuando se ejercen con responsabilidad. En un país que todavía lucha por ganar productividad, cuidar el compromiso interno no es un capricho empresarial, es una necesidad económica.

La pandemia nos dejó muchas lecciones. Una de ellas es que la salud es esencial. Otra, menos cómoda, es que los abusos también existen y hay que evitarlos entre todos. Y si queremos ser eficientes, productivos y tener un mercado laboral fuerte, justo y sostenible, tocar este tema sin miedo no es opcional, es imprescindible.

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

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



Combatir el absentismo fraudulento es proteger al trabajador que cumple

CEOETenerife subraya que no actuar frente a este fenómeno perjudica a toda la comunidad laboral.

El buzón de denuncias anónimas no nace para señalar, sino para resolver. Nace porque el absentismo fraudulento, el que no sigue ningún cauce, el que aparece y desaparece sin explicación, rompe la organización del trabajo, impide reaccionar con agilidad, deteriora el servicio y deja a la empresa sin margen para sustituir y reorganizar a tiempo. Y, sobre todo, deja a muchos trabajadores cumplidores, los que sí vienen, pagando el coste: sobrecarga, estrés, tensión en los equipos y un clima laboral injusto.

1) Aclaración esencial: absentismo justificado vs fraudulento

Absentismo justificado: cuenta con su procedimiento administrativo y con garantías. Nuestra posición es clara: pedimos más eficiencia y mejor gestión para que los trámites se realicen con rapidez, transparencia y seguridad jurídica. Es un sistema mejorable, sí; pero este debate es de funcionamiento, no de culpabilización.

Absentismo fraudulento: es otra realidad. Es el que impide planificar, cubrir turnos con margen y sostener la productividad y la calidad del servicio. Acaba generando un círculo vicioso de mayor presión, más desgaste y, en algunos casos, nuevas bajas.

2) ¿Qué es el portal? (En términos honestos)

Es una herramienta para canalizar información que, en muchos casos, no llega por las vías ordinarias debido al miedo, la presión ambiental o la ausencia de mecanismos claros. Cuando existe un problema recurrente y real, lo responsable no es mirar hacia otro lado, sino habilitar un canal adecuado.

Conviene decirlo sin ambigüedades: un portal de estas características solo tiene sentido si opera con plenas garantías:

- No es una “caza de brujas”: es un mecanismo de alerta.
- No sustituye el debido proceso: ninguna comunicación puede traducirse en sanciones automáticas.
- Exige verificación y prudencia: se comunican hechos, no rumores, y se contrastan con criterios objetivos.

3) El efecto y la consecuencia de no actuar

Efecto inmediato: cuando el absentismo fraudulento crece, la empresa pierde capacidad de reacción.

Consecuencia real: el coste lo asume toda la comunidad laboral:

- el trabajador que cumple, que acaba asumiendo una mayor carga de trabajo;
- el cliente o usuario, que recibe un servicio de menor calidad;
- y la empresa, que ve comprometidas su competitividad y sostenibilidad.

Aquí está el punto diferencial: no defendemos únicamente un interés empresarial legítimo, sino también un principio básico de justicia interna: proteger al trabajador que cumple frente a la sobrecarga que provoca el incumplimiento de otros.

4) Sobre las críticas: la responsabilidad de actuar

No nos preocupa la crítica; nos preocupa la inacción.

Tampoco nos desoriente que algunos estamentos intenten convertir este debate en un ejercicio de crítica fácil o de traslado de responsabilidades. Si algo evidencia esa reacción es que el portal aborda un problema real: el de las situaciones que se cronifican porque nadie quiere afrontarlas. Nuestra postura es clara: menos ruido y más soluciones. Porque una crítica sin propuestas no mejora nada; únicamente prolonga el problema.

5) Una invitación clara: avanzar en el terreno de las soluciones

Lo que pedimos es razonable y medible:

- agilidad para cubrir ausencias y reorganizar recursos;
- coordinación para reducir el absentismo fraudulento;
- y eficiencia institucional en los procedimientos del absentismo justificado, sin recortar derechos, sino mejorando la gestión.

Si de verdad queremos avanzar, el camino no es negar el problema ni desacreditar herramientas. El camino es poner orden, proteger a quien cumple y sostener un mercado laboral en el que la responsabilidad sea compatible con la dignidad y las garantías.

CEOE Tenerife seguirá siendo proactiva. Es nuestra razón de ser. Porque el compromiso no es con la polémica, sino con el trabajo bien hecho, con la convivencia en las plantillas y con una economía que funcione.



CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

2026

Ya está disponible la publicación para su consulta el CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE 2026, en los enlaces siguientes encontrará la información en las páginas webs de la Agencia Tributaria y la Administración Tributaria Canaria:



[https://www3.gobiernodecanarias.org/tributos/atc/jsf/publico/
asistenciaContribuyente/calendario/mes.jsp](https://www3.gobiernodecanarias.org/tributos/atc/jsf/publico/asistenciaContribuyente/calendario/mes.jsp)



Agencia Tributaria

[https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/calendario-
contribuyente/calendario-contribuyente-2026.html](https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/calendario-contribuyente/calendario-contribuyente-2026.html)



Más de 400.000 bajas en el RETA en 2025 y solo 6.400 autónomos accedieron al paro

- Solo el 45% de las solicitudes de cese de actividad se aprobaron en lo que va de año, y en octubre la tasa cayó hasta el 35%
- UATAE reclama un sistema que avance en la protección cuando más se necesita

Madrid, 14 de diciembre de 2025

La Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE) advierte de la necesidad de avanzar en la mejora del sistema de protección social del colectivo. Entre enero y octubre de 2025, se han producido 419.884 bajas en el RETA, pero solo 14.135 personas solicitaron la prestación por cese de actividad (el “paro” de los autónomos), y apenas 6.462 la obtuvieron. Esto supone que más del 98% de quienes abandonaron su actividad no accedieron a esta ayuda. Desde UATAE matizan que una parte significativa de estas bajas corresponden a personas trabajadoras autónomas de temporada o discontinuas que por temporalidad, no llegan a generar el derecho a la prestación. También hay que tener en cuenta que las personas acogidas a la tarifa plana no cotizan por la prestación. “Aun así, la brecha entre quienes causan baja y quienes acceden a una protección real es inaceptable y refleja un fallo estructural del sistema”, señala María José Landaburu, secretaria general de UATAE.

A esta tendencia preocupante se suma el deterioro de los datos del último mes disponible. En octubre de 2025 se registraron 1.412 solicitudes de cese de

actividad, frente a 1.661 de octubre de 2024, lo que representa una caída del 15% en las solicitudes. Sin embargo, la tasa de concesión no mejoró: solo el 35,9% fueron aprobadas, frente al ya bajo 36,9% del año anterior. En cifras absolutas: 507 solicitudes aprobadas frente a 729 denegadas.

UATAE también alerta de que las cifras generales de concesión en 2025 están distorsionadas por el efecto de las prestaciones extraordinarias tramitadas por causa de la DANA, especialmente en la Comunidad Valenciana. Más de 900 solicitudes, incluyendo las extraordinarias, se han aprobado solo en la provincia de Valencia, con tasas de éxito muy superiores a la media. Si se excluyen estas ayudas extraordinarias, el porcentaje de concesión en el conjunto del Estado sería aún más bajo. “La protección social de las y los autónomos no puede seguir dependiendo del azar ni de criterios inaccesibles, cotizamos cada mes, pero el sistema falla en el momento clave”, apunta Landaburu.

UATAE presenta el Observatorio del Trabajo Autónomo y reclama la ampliación de los derechos del colectivo

- **Landaburu, “defender los derechos de más de 3,4 millones de autónomas y autónomos es defender el tejido social y económico de este país”**

Madrid, 10 de diciembre de 2025

Esta mañana la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE) ha presentado los resultados anuales obtenidos del Observatorio del Trabajo Autónomo, una herramienta de análisis que ha recogido, a lo largo de cuatro olas de estudio, la situación del trabajo por cuenta propia en España y que pone de relieve la precariedad estructural que atraviesa a un colectivo de más de 3,4 millones de personas. Durante el acto de presentación, la secretaria general de UATAE, María José Landaburu, ha destacado que, “el trabajo autónomo no puede seguir siendo el refugio precario de un mercado laboral que expulsa a miles de personas”, y, ha reclamado “el impulso de medidas que amplíen los derechos del trabajo autónomo, que garantice protección social plena, una cotización justa y la equiparación real con el régimen general”.

El Observatorio del Trabajo Autónomo, construido a partir de cuatro olas de análisis con la participación de más de 800 autónomas y autónomos en cada una, ha permitido trazar durante este año una radiografía detallada del colectivo y desmontar el relato del emprendimiento heroico. La primera ola del Observatorio se centró en el impacto del Salario Mínimo Interprofesional y la reducción de la jornada laboral, desmontando uno de los discursos más extendidos en torno al trabajo autónomo. Según los datos recogidos, el 83% de las personas autónomas no considera negativa la subida del SMI, frente a solo un 17% que afirma verse afectado de manera negativa. Asimismo, el 79% del colectivo tampoco percibe como negativa la reducción de la jornada laboral a 37,5 horas, lo que evidencia que la mayoría de las y los autónomos no se sitúan en contra de los avances en derechos laborales, sino que comparten la necesidad de mejorar las condiciones de trabajo en su conjunto.

La segunda ola del Observatorio ponía el foco en uno de los principales factores de precarización del trabajo autónomo, el coste de los alquileres. El 43% de las y los autónomos con gastos de alquiler destina entre el 25% y el 50% de sus ingresos al pago del alquiler de su local, mientras que para el 47% el alquiler se ha convertido en el principal gasto profesional. Además, el 27% de quienes pagan alquiler considera que este coste supone un lastre directo para el desarrollo de su actividad económica. El impacto del alquiler no se limita al ámbito profesional, ya que el 49% afirma haberse visto afectado al intentar alquilar una vivienda por el hecho de ser autónomo, lo que evidencia una discriminación estructural que agrava la inseguridad vital del colectivo.

Además, se ha analizado el sistema de cotización y la protección social en el RETA, mostrando un amplio consenso en torno a la necesidad de una reforma profunda. El 79% de las y los autónomos considera que el sistema debe basarse en el principio de que quienes menos ingresen paguen menos, mientras que el 88% cree necesario avanzar hacia un modelo que reduzca la brecha con el régimen general, con un 72% totalmente de acuerdo con esta afirmación. La falta de acceso real a derechos básicos sigue siendo una de las principales preocupaciones del colectivo. El 96% de las personas autónomas considera que debería facilitarse la tramitación y obtención de la prestación por cese de actividad, un derecho que continúa siendo, en la práctica, inaccesible para la mayoría. Asimismo, el 94% reclama una

equiparación real en la protección social con respecto a las y los trabajadores asalariados, una demanda histórica que el sistema aún no ha atendido.

Durante la jornada se ha podido conocer los datos aportados por la encuesta realizada por Autónomas por la Igualdad que ha puesto de manifiesto la desigualdad de género y la violencia machista que atraviesa el trabajo autónomo. Donde el 36,1% identifica la discriminación por género como la forma de violencia más habitual hacia las mujeres autónomas, mientras que un 31,4% señala como principal impacto el deterioro de la salud mental, derivado de situaciones continuadas de discriminación, acoso, aislamiento profesional o sobrecarga. Ante esta realidad, el 29,9% de las personas encuestadas reclama protocolos de actuación claros que puedan aplicarse también en el ámbito del trabajo autónomo, donde a menudo no existe una estructura que proteja a las trabajadoras. Además, el 23,6% considera prioritario contar con asesoramiento legal específico, adaptado a la realidad del autoempleo.

Desde UATAE, el Observatorio del Trabajo Autónomo se presenta como una herramienta clave para trasladar estas realidades al centro de la agenda política. En ese sentido, la Organización reclama una cotización justa vinculada a los ingresos reales, una protección social plena, el acceso efectivo al cese de actividad, políticas públicas que frenen la escalada de los precios de los alquileres comerciales, y medidas feministas específicas que garanticen la protección de las mujeres autónomas frente a la violencia y la discriminación. “El trabajo autónomo no puede seguir siendo el laboratorio de la precariedad”, ha concluido Landaburu.

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.

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: _____ Página Web: _____

Observaciones: _____

DATOS DOMICILIACIÓN BANCARIA:

Caja / Banco: _____ Sucursal: _____

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

Autorizo a la **Asociación de Empresarios, Comerciantes y Profesiones 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.

En cumplimiento del artículo 5 de la Ley 15/1999 se informa que los datos de carácter personal que constan en esta notificación se incluirán en el fichero de nombres de la base de datos de la A.E.C.P. Arona, la finalidad del fichero en la gestión de las cuotas y transmisión de toda la información a los asociados y será gestionada exclusivamente por el personal de la Asociación. Los interesados pueden ejercer sus derechos de acceso, rectificación o cancelación de sus datos personales en cualquier momento.

empresariosdearona.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@empresariosdearona.com