

César Gimeno Alcalá: “Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar”

● César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón.



César Gimeno Alcalá, CEO y socio fundador de IASOL y delegado de UNEF en Aragón.

Canarias,energía solar,empresas,Trabajo,energía

<https://www.diariodeibiza.es/economia/2026/01/07/cesar-gimeno-alcala-canarias-territorio-bc-125437498.html>

Diario de Ibiza

Miércoles, 07 enero 2026

—¿Por qué eligieron expandirse a Canarias?

Viví una temporada en Chile, que fue el primer país del mundo donde la energía solar resultó rentable sin necesidad de ningún tipo de subvención, compitiendo directamente en el mercado. En 2018 entendí que Canarias podía presentar un escenario muy similar. Las características del archipiélago —una generación energética mayoritariamente fósil, sistemas eléctricos aislados sin interconexión con el continente ni casi entre islas, y un excelente recurso solar— convierten a Canarias en un territorio idóneo para el desarrollo de la energía solar. Todo ello me llevó a identificar una gran oportunidad para establecernos y desarrollar proyectos en las islas.

—¿Qué oportunidades podría presentar Canarias como hub empresarial o de inversión?

Actualmente, el porcentaje de energía renovable sobre la energía primaria en Canarias está por debajo del 10 %, muy lejos del objetivo del 20 % fijado para 2030 en el PTECan 2030 y claramente por debajo de la media nacional. Esto evidencia una oportunidad muy relevante en el sector de las energías renovables.

Además, Canarias presenta unas características únicas por su condición de archipiélago volcánico, con grandes relieves próximos al mar y particularidades geológicas que hacen que el desarrollo de

proyectos energéticos sea diferente al del continente. A todo ello se suma un marco fiscal atractivo que favorece la inversión.

—¿Podría compartir un caso específico de éxito que hayan alcanzado gracias a estar en Canarias?

Canarias ha sido el lugar donde hemos desarrollado nuestro primer proyecto como constructores de parques solares para Iberdrola. El resultado ha sido muy satisfactorio y el cliente ha quedado especialmente contento con nuestro trabajo, lo que nos ha permitido ser invitados a participar en licitaciones en otros países, como Italia, donde actualmente estamos involucrados en procesos similares.

—¿Qué impacto ha tenido estar allí en cuanto a crecimiento, ingresos o proyección internacional para ustedes?

Desde la creación de IASOL Canarias, el peso del archipiélago en la facturación del grupo ha ido creciendo de forma sostenida, situándose actualmente en torno al 10 % del total. En estos momentos estamos analizando proyectos solares en el norte de África y nuestro objetivo es que IASOL Canarias se convierta en la plataforma desde la que atendamos estos nuevos mercados internacionales.

—¿Qué consejos le darían a otras empresas que estén considerando expandirse a Canarias?

Desde un punto de vista estratégico, les recomendaría estudiar en profundidad las particularidades de su negocio en Canarias, apoyarse en un buen equipo local y tener paciencia, ya que la coordinación entre el Gobierno de Canarias, los cabildos insulares y los ayuntamientos puede hacer que los procesos no avancen tan rápido como se desearía. En el ámbito fiscal y tributario, es fundamental contar con un asesor local especializado, ya que el régimen impositivo canario es diferente al peninsular —con figuras como el IGIC o particularidades aduaneras— y, al mismo tiempo, ofrece importantes ventajas fiscales para las empresas que crean trabajo local.