



José Ángel:
"Queremos que se mejoren las condiciones laborales de los enfermeros y enfermeras" P26



Agoney Melián.
Hechos son amores... P5



Mónica Lorente:
"Hay que reivindicar la democratización de la belleza y ser como quieras ser" P25



Magnolia:
"Cuando llegué a este sector, el 90% eran hombres" P45

Tribuna de Canarias



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

MARZO MMXXII | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



Ricardo Crespo:
"Medical Duke quiere convertirse en un referente en la medicina canaria" P22

ENTREVISTA.
CEO DE MEDIKAL DUKE



José María Pérez: "Estamos obligados a ser innovadores, actuales y en algunos casos pioneros" P24

ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE AETEC

Luis Yeray Gutiérrez: "Tenemos un modelo de municipio basado en una estrategia de sostenibilidad" P2

NUEVA ECONOMÍA

Sebastián Martínez. CEO de Green Efficient Solutions Agrivoltaica, el camino para la transición energética en Canarias P12



Carmen Pérez. Socia área legal AP Consultores La mediación, ¿será obligatoria? P14



Alberto Dieter. Delegado de Factoría de Cohesión Ciudad-Puerto Despertar las conciencias que arranquen los motores del cambio P15



Luis Abeledo. Abogado ¿Qué ve un abogado en el asunto de la crisis del PP? P16



Miguel Borges. Sales manager Canary Islands for SMY Hotels Solo sé que no sé nada P17



ENTREVISTA.
ALCALDE DE LA LAGUNA

Cepsa y Binter se alían para impulsar la descarbonización del transporte aéreo P61

Antonio Martín: "Estamos centrados en nuestro crecimiento en Canarias" P20



Los visitantes de Loro Parque pueden ver por primera vez a la cotorra colirroja, endémica de Venezuela P47

ESPECIAL MEDICINA Y SALUD Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Luis Yeray Gutiérrez: “Tenemos un modelo de municipio basado en una estrategia de sostenibilidad”



ENTREVISTA

LUIS YERAY GUTIÉRREZ
ALCALDE DE LA LAGUNA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

El año que viene es año de elecciones, hacemos balance de un año que comienza de una forma delicada, con una pandemia que no termina. ¿Cree usted que, como dice la gente, será por fin el año de la recuperación?

Yo soy positivo por naturaleza y es una de las principales cartas que tengo para presentarme a la sociedad, si no estuviese convencido de que este es el año de la mejoría para nuestro municipio, evidentemente estaría mintiendo.

Estoy convencido de que se están viendo muchísimas mejoras, incluso en las restricciones, también estoy convencido de que la población de La Laguna, que es de la que yo puedo hablar, está deseosa de que esas restricciones por fin caigan. Nunca hay que olvidar de dónde venimos, hay que mirar al futuro con muchísima positividad para salir lo antes posible de esta situación fortalecidos. Estamos en un momento muy importante, entiendo que estos fondos europeos que van a venir y que todo el mundo espera como agua de mayo son necesarios e importantes y va a haber mejorías en el día a día de las personas de La Laguna.

Y, sinceramente, estoy sumamente entregado a que ese mensaje de optimismo y de que estamos dispuestos como sociedad para salir se haga eco lo antes posible.

¿Qué le dicen los indicadores que maneja el municipio? ¿Se respira ya una cierta recuperación en cifras?

Eso lo puede ver usted en cualquier índice desarrollado en los últimos meses en cuanto al trabajo y a personas activas en el municipio.

Estamos en unos datos muy por encima de los datos del año 2019 y eso es muy importante para el crecimiento económico y social de la población del municipio que regento. Luego, nosotros hemos facilitado muchísimo el trabajo entre lo público y lo privado para que se vean resultados. Yo he puesto como ejemplo siempre el hecho de que nosotros hayamos posibilitado que nuestros hosteleros pudiesen ocupar espacios de la vía pública para mantener la clientela y no dejar a muchísimas personas en el paro, le ha dado muchísimas oportunidades al municipio.

La formación es otra pieza fundamental, hemos estado trabajando con entidades relevantes como FEPECO, y lo dicen ellos mismos, el municipio de La Laguna es el municipio con mayor número de licencias que se han tramitado durante toda la pandemia en cualquier parte de Canarias.

Además, la apuesta por la cultura es clara...

La cultura en el municipio de La Laguna es un referente, es un 3,3% del PIB del municipio, pero sobretodo, la riqueza que genera alrededor. Apostamos firmemente por la cultura y entendemos que el municipio, ya no solamente puede vivir de ser capital cultural de Canarias, sino que hay que extendernos al resto del mundo para que se conozca la importancia de la cultura en nuestro municipio. Lo estamos haciendo, apostando decididamente por este sector que entendemos que va a mover el mundo, es un sector servicio que nos está aportando relevancia a nivel nacional. Nos cuesta mucho, porque no olvidemos que al final la economía de Canarias se desarrolla en torno al turismo y La Laguna está en un vagón de ese tren, pero nosotros tenemos que darle un valor añadido al estar en ese tren y para eso queremos que la cultura se vea fortalecida.

Es una apuesta arriesgada para muchos, porque al final nosotros pensamos en la cultura como un hobby, pero la realidad es que genera riqueza y este municipio da buena cuenta de ello.



Fuimos el primer municipio que dio 3 millones de euros dirigidos a la subvención directa, apostando por mantener esa tela de araña empresarial



Nosotros siempre decimos que La Laguna va ligada a la cultura y en Canarias sabemos que hay una importancia relevante del mundo cultural, lo hemos escenificado, hemos aumentado del año pasado a este un 30% más en el área de cultura y adelante que el próximo año vamos a aportar un incremento importantísimo, cerca de 3 millones de euros para agilizar y mejorar la cultura en nuestro municipio, y que se produzca esa sinergia que tanto queremos, que se conozca a La Laguna por nuestra historia y patrimonio.

La cultura mueve el mundo.

Se ha hecho una apuesta muy importante por el comercio, La Laguna es una ciudad comercial y se ha apostado por los bonos consumo, ¿ha sido una medida que ha dado resultados?

Nosotros somos una de las zonas comerciales abiertas de las más importantes de Canarias, partiendo de esa base sabíamos que teníamos que apostar por ese tejido empresarial y trabajar con este sector de la mano. Fuimos el primer municipio que dio 3 millones de euros dirigidos a la subvención directa, apostando por mantener esa tela de araña empresarial y no solo lo hicimos en el pasado, en la peor época de la crisis, sino que lo vamos a seguir manteniendo en el presente de cara a la dinamización comercial, con una apuesta decidida y potenciando todas las zonas del municipio.

Se ha apostado por no descuidar las zonas costeras, las cuales hay que mantenerlas naturalmente, ¿no es cierto?

Nosotros tenemos un modelo de municipio basado en una estrategia de sostenibili-

dad. Sabíamos la importancia de ejecutar acciones y, entre otras, sabíamos que la recuperación de la costa era fundamental y por eso tomamos esa decisión tan arriesgada.

Sabíamos perfectamente que la costa lagunera es uno de los espacios más emblemáticos que tiene la isla. Hemos apostado por recuperar espacios naturales y seguimos apostando por esa recuperación, dotando de servicios e infraestructuras necesarias, como parques biosaludables que hemos creado en la zona de Bajamar.

Para eso trabajamos de la mano de los vecinos saldando vías históricas, con un desarrollo urbanístico importante.

Además, se ha notado un cambio de los presupuestos del gobierno anterior a este. La estrategia es clara.

Yo lo que percibo es que la gente de la calle ha entendido cuál es el modelo de gobierno que queremos y lo digo claramente porque en la calle me dicen: “sigue así alcalde”, y eso yo lo percibo en los barrios y en los pueblos.

Nosotros entendemos que apostar por servicios, infraestructuras y mejoras en los pueblos es nuestra mejor carta de presentación y la gente lo está percibiendo. Queremos una ciudad para la ciudadanía, que sea justa, igualitaria y que aporte oportunidades.

¿Hace usted una buena valoración del pacto de gobierno?

Yo creo en las personas, más allá de un pacto de gobierno que hay que respetar y llevar a cabo. Ya le digo que cerca del 70% del pacto que firmamos y cerramos, las tres formaciones políticas que ahora mismo es-

“Queremos una ciudad para la ciudadanía, que sea justa, igualitaria y que aporte oportunidades”

tamos gobernando en La Laguna, se ha visto reflejado en la sociedad y en el municipio.

A mí me gusta siempre decir las cosas tal y como las pienso y decirlas de frente, jamás me encontrarán en la política diciendo las cosas por detrás y esa ha sido la garantía de que el pacto de gobierno fluya con normalidad, es decir, primero las personas, luego la política. Cuando hay problemas, porque los hay, lo primero es sentarnos, debatirlo y buscar una solución. Respetarnos mucho y dar todo de nosotros.

Nos encaminamos hacia unas elecciones nuevas, ¿lo veremos a usted como candidato? ¿Confía en que la ciudadanía lagunera valorará positivamente todo este trabajo de cambio de modelo de ciudad?

Yo no lo creo, yo estoy convencido de que así será. No tengo ningún tipo de duda pero, por otro lado, estoy seguro de que la

ciudadanía sabrá responder y valorar el gran sacrificio que hemos hecho todas las personas que conforman este gobierno en una época complicada como nunca se hubiese pensado, sin dejar de responder a peticiones históricas del municipio que han sido resueltas. En cuanto a la primera pregunta: yo quiero ser el alcalde de La Laguna, yo no lo escondo.

Yo quiero ser el alcalde durante todo el tiempo que la ciudadanía quiera, creo firmemente en el proyecto político que traje hace 3 años y estoy convencido de que La Laguna será un municipio en el que todo el mundo se fijará en los próximos años y, para ello, quiero seguir en la alcaldía muchísimos años más.

Estamos en febrero de 2022, ¿cuáles son los proyectos inaudibles que nos marcamos para este año?

Yo no hablo de proyectos inaudibles, yo hablo de proyectos que son demandados por la ciudad. Lo que he dicho: empoderar a los barrios con servicios como bolsas de aparcamiento o parques infantiles, que son peticiones de los vecinos. Mejorar la vida de los ciudadanos es mejorar ese tipo de acciones. Yo me presenté a La Laguna a través de una carta con 4 objetivos: ruinas de San Agustín, espigón de Bajamar, las Chumberas y la ansiada Recoba de La Laguna, con la necesidad que tenía este municipio de tener su mercado de abastos. Y estos cuatro objetivos que adquirí con la ciudadanía están cumplidos y hay un programa político que me exige seguir aportando a la ciudadanía lo que demandan.



Occidente al desnudo

Si algo ha quedado claro estos dos últimos años es que todo es posible. Cualquier película de ciencia ficción se queda corta al lado de la realidad que ha tocado vivir a nuestra generación. Cuando pensábamos que empezábamos a mantener a raya a pandemia, la niebla de una guerra aturde a la Unión Europea. Ciertamente es que el oriente medio ha sido testigo de sucesivas guerras y conflictos pero la cercanía de este nuevo escenario genera terror en todos los países de occidente.

Europa asiste aturdida a la invasión de Ucrania por parte de una imponente Rusia que busca el control del país vecino bajo unos argumentos de dudosa veracidad. La guerra no tiene argumentos que la justifiquen, no hay honor en ningún conflicto bélico en nuestros días, menos aún cuando el derecho internacional ha establecido perfectamente las reglas del juego sobre el tablero, la soberanía nacional de cualquier país es indiscutible.

La UE y EEUU, lejos de quedarse quieto, optan por duras sanciones económicas que aíslan a una Rusia que co-

mienza a ver gravemente debilitada su economía, de hecho, a día de hoy el Rublo se ha hundido un 30% y el Banco Central Ruso duplica sus tipos. La situación económica de Ucrania no es sustancialmente mejor y, pronto, el resto del mundo comenzará a notar los efectos de una guerra tan próxima porque, en un mundo globalizado como el que transitamos, todo tiene consecuencias, el efecto mariposa nos lo enseña.

En lo que a la economía mundial se refiere, los efectos de este conflicto acentuarán, aún más, un problema que ya sufríamos los últimos meses: la inflación. Por otro lado, resulta extraordinariamente preocupante el previsible aumento de los precios energéticos. En España, el 10% del gas que se utiliza proviene de Rusia, no hay que ser un ilustrado en la materia para darse cuenta de que el consumidor verá los precios al alza próximamente. Asimismo, España también compra una cantidad de petróleo nada desdeñable a Rusia. Recordemos que los españoles se enfrentan a unos precios energéticos desorbitados los últimos meses y esto no hace más que empeorar el bolsillo de muchos hogares.

El hecho de que la energía se encarezca de esta manera, evidentemente, tendrá consecuencias en los procesos productivos del tejido económico y empresarial del país y del IPC, lo que supondrá una ralentización del crecimiento del PIB.

Además, y en lo que a alimentación se refiere, en torno a la mitad del maíz que se consume en nuestro país tiene origen en Ucrania, por lo que este producto, inevitablemente, también se enfrenta a un encarecimiento.

Pero, sin lugar a dudas, un sector que se verá duramente afectado (hecho que preocupa especialmente en Canarias) es el turismo. La dura situación que está aconteciendo, sumada a las restricciones del espacio aéreo y entrada y salida de los países involucrados, supondrá un frenazo para la llegada de visitantes rusos, visitantes muy atractivos para nuestro país y nuestra comunidad dado el alto gasto medio por turista en destino, que se establece alrededor de 172 euros al día.

Sin lugar a dudas, el conflicto armado entre Rusia y Ucrania tiene consecuencias devastadoras, en primer lugar, para la vida humana. Cada día que dura la guerra, civiles y militares de ambos países mueren, todo esto en una sociedad a la que considerábamos moderna y civilizada. Pero, también, tiene y tendrá gravísimas consecuencias para una economía mundial que ya estaba terriblemente debilitada tras dos años de hibernación por la prolongada pandemia.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

8 de marzo ¿por qué se conmemora dicha fecha?



OPINIÓN
ANA VEGA

Han pasado siglos y seguimos sin conocer el por qué de un día en el que conmemora “El día de la mujer trabajadora”.

Fecha en la que se sigue pensando que es el día de celebraciones, comidas etcétera, en lo que importa es lo mal interpretado, día para nosotras las mujeres.

Como tantas cosas, la ignorancia hace que no se profundice en la respuesta. Pero bueno, eso es el pan nuestro de cada día.

Es cierto que tiene algo en común con el 25N, día contra la violencia de género, pero no es el fondo de su señalización.

En 1857 las mujeres trabajadoras en la industria textil Garmen Warkers lucharon contra los salarios bajos, así como en las pesimas condiciones que lo hacían.

Más tarde en 1908 1.500 mujeres vuelven a tomar las calles de Nueva York para exigir de nuevo la subida de los salarios, menor horas de trabajo, derecho al voto, así como prohibir el trabajo infantil. Su eslogan era:

“Pan y Rosas”. El pan representaba la seguridad económica, y las rosas la mejor calidad de vida.

Más tarde el 25 de marzo de 1911 m.as de 100 mujeres del textil, la mayoría inmigrantes de la Europa del Este e Italia se encerraron en la fábrica de Triangle Shirtweist, en Nueva York.

La fábrica fue incendiada en donde murieron 123 mujeres, 23 hombres y 70 heridos. Las edades oscilaban entre 43 y 14 años.

En el año 1975, las Naciones Unidas celebraron, bueno, para mí conmemoraron, por primera vez el “Día Internacional de las Mujeres”.

Hoy en día la lucha continúa, y ya estamos hablando del siglo XXI con un cambio que cierto es supone un avance, que es considerar la pobreza económica de las mujeres como violencia de género.

Queda mucho por conseguir, tanto que, según el Foro Económico Mundial, aún faltan 170 años para cerrar completamente la brecha salarial entre mujeres y hombres a

nivel mundial. Es por este motivo el que este artículo sirva para que se sepa de una vez por todas una fecha en el que las mujeres deberíamos, precisamente por quienes dieron su vida por nuestros derechos, no cesar en esta larga lucha.

Los puestos más importantes a nivel mundial lo siguen teniendo mayormente los hombres, de ahí la queja de mujeres que se niegan a sentarse en mesas de negociaciones, en dónde una mujer está rodeada sólo y exclusivamente de hombres, como así advirtió Nadia Calviño hace poco a los medios de comunicación.

Sí quiero añadir que la directora de este periódico Montserrat Hernández es un referente para la mujer del siglo XXI.

Por último, desde aquí quiero denunciar enérgicamente mi repulsa contra la guerra que está llevando a cabo Rusia contra Ucrania, así como recordar que ya Rusia desde el 2014 está en guerra con todos aquellos países que quieren avanzar y que Putin se niega a sus avances.

Tribuna de Canarias

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

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.
Directora: Montserrat Hernández
Secretaría de gerencias: Loly Hernández
Marketing y Tecnología: Sociment Agencia
Maquetación: Amidi Agencia

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

nº 22 | Depósito Legal TF 231-2020
Imprime: TFPRINT, S. L.

OPINIÓN

AGONEY MELIÁN
PRESIDENTE DE AJE
CANARIAS

 Agoney Melián Sosa

 @agoney_melian

Hechos son amores...



Hace poco, un representante del mundo empresarial me decía que “hechos son amores”. Se refería a mis acciones o eso entendí y les prometo que me hizo reflexionar. El refrán popular “Obras son amores, y no buenas razones” u “Obras son amores, que no buenas razones” significa que el amor verdadero se expresa con acciones y no apenas con palabras, por bien fundadas que estén. Es curioso, porque en los años que llevo de presidente de Jóvenes Empresarios en mis diversas etapas, creo que se me ha conocido por mis acciones y no por mis intenciones, por supuesto que no me estoy justificando.

La fusión del proyecto de la juventud empresaria

Cuando estás en una organización, y más cuando hay dinero de por medio, existe una cuestión que te hace apto o no apto para estar al frente, los valores. Ya lo he dicho en muchas ocasiones, los valores son la coherencia entre lo que crees, dices y lo más importante, haces. Es la suma de acciones que determina tu sentir y no los discursos vacuos y vacíos que por desgracia abundan últimamente.

Dentro de mis valores están claramente la unidad, la lealtad, la pasión, la transparencia y la generosidad. Si me conoces y has trabajado conmigo sabes que tengo razón, me gustan los proyectos compartidos y el propósito común. No me gustan los conflictos.

Para quien no conozca la historia reciente de los jóvenes empresarios de Canarias, éramos una disgregación por islas e incluso, dentro de una misma isla, de grupos separados. Cada vez que llegábamos a los sitios a contar nuestro proyecto nos preguntaban ¿tu eres de los buenos o de los malos? Como si existiesen buenos y malos en aquel momento.

Recuerdo que paseaba por Oporto, una ciudad preciosa, por cierto, y tropezamos con el presidente de FIJE (Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios) y me hizo la misma pregunta, ¿ustedes a que asociación pertenecen? Fue ese el momento en el que me obsesioné en que las preguntas fuesen otras, por ejemplo: ¿Qué necesita la juventud empresaria? ¿Cuáles son los proyectos que tienen en mente sacar adelante?

Llegué a Tenerife y me puse a trabajar para que tuviésemos una sola organización a pesar de los diferentes sentimientos y co-

rientes, pusimos el bien común, el propósito por encima de las personas.

Se hizo la magia, reinó la unidad y, con la generosidad descomunal de cada una de las personas que participaron en el proceso, AJE Canarias se convirtió en un proyecto regional capaz de poner en marcha propuestas e iniciativas de valor, no sólo para los asociados, sino para toda la juventud empresaria de las islas.

El punto amigo

Todas las personas que formamos parte de AJE, estamos de acuerdo en que, cuando emprendes tu negocio, sobre todo en las etapas más tempranas, la soledad es infinita. No nos han formado para ser empresarios, simplemente y en muchos casos, sin saber por qué, nos hemos lanzado a la aventura.

Creíamos que era necesario acompañar a las personas que tuviesen una idea que aportase valor en su camino. No sólo porque entendemos que es nuestra responsabilidad como colectivo, también porque sabemos lo que se sufre y lo peor, casi siempre en silencio.

El proyecto Punto Amigo es un espacio donde acompañamos a las personas em-

prendedoras e incluso empresarias a resolver cualquier cuestión que necesiten. Desde ayudarles a conseguir proveedores, hasta conseguir cualquier contacto que necesiten. Es un espacio seguro donde puedes consultar dudas a muchísimas personas que están dispuestas a ayudarte.

Este proyecto, que ya es un hecho, me hace sentirme especialmente orgulloso de formar parte de AJE, porque de todos los servicios que ofrece, el que más me gusta es “el hombro que necesitas para llorar”.

El acuerdo con AVAL Canarias

Sin duda alguna, una de las mayores problemáticas que tiene la juventud empresaria es la falta de financiación. Por eso, una de las primeras reuniones que tuvimos desde AJE Canarias, fue con AVAL Canarias, que es un instrumento público que funciona como un banco público. Lo cierto es que firmamos un acuerdo con ellos para poder servir como nexo entre nuestros asociados y AVAL Canarias. Esto lo hicimos, es un hecho.

Me entristece decir que no hemos conseguido sacar adelante ninguna operación porque funcionan de una manera garantista y conservadora, a veces más que un banco.

Teniendo en cuenta la corta trayectoria de nuestra comunidad, es difícil sacar adelante ningún proyecto. Vamos, que tener AVAL Canarias no es útil para la realidad de la juventud empresaria, pero que no quede porque no lo hayamos intentado.

LA LEY CANARIA DE APOYO A LA JUVENTUD EMPRESARIA

Mira que nos ha costado una larga travesía que se nos tenga en cuenta. No existe espacio de representación ni norma que nos haga un simple guiño y esto no es una queja, es más una autocrítica. No hemos sabido posicionarnos y estar en los espacios de representación cuando esto debería de ser incuestionable, quien no cuida a su juventud empresaria, no cuida el presente y el futuro.

Mucho hemos debatido sobre nuestra figura en la sociedad, en los diferentes espacios gubernamentales e incluso en otras organizaciones empresariales como la CEOE. Largas tardes y alguna caña nos hacen darnos cuenta de que la propia naturaleza de los jóvenes empresarios nos hace débiles. Falta de tiempo por nuestra escasa consolidación y el relevo generacional debido a la edad hace que cuando un presidente tenga que irse, el siguiente tenga que empezar desde cero otra vez. Así no hay manera de tener un proyecto de apoyo real a largo plazo.

Lo tenemos claro, debe haber un marco jurídico que favorezca un ecosistema donde se nos considere parte de la sociedad, se entienda nuestras especificidades y proponga soluciones reales a las inquietudes que hoy hacen que emprender un deporte sea de alto riesgo.

Una apuesta decidida por un colectivo cada vez más escaso y con menos futuro, una LEY CANARIA DE APOYO A LA JUVENTUD EMPRESARIA.

Así se lo haremos saber a todos los grupos políticos con los que vamos a empezar a vernos y también al presidente del Gobierno de Canarias si es que algún día nos llega la reunión para verle.

Hechos son amores

Vienen tiempos complejos para el mundo empresarial y el futuro de este tiene que estar basado en la concordia y el entendimiento, así lo entendemos los jóvenes empresarios de Canarias.

Desde nuestra organización sabemos lo que es desviarse del propósito, no tener claro el rumbo y, por consiguiente, no estar bien representados, pero esto ya es pasado.

Somos fuertes y estamos unidos, no queremos caridad, sino que nos dejen trabajar y se nos reconozca en nuestra labor vital para devolver la esperanza a la juventud de Canarias.

Nosotros ya hemos hecho nuestra parte, unimos y creamos un proyecto. Trabajar juntos y proponer ideas. Pedir que nos dejen participar de las soluciones. Estamos esforzándonos duro para que las cosas sucedan y ahora les toca a otros darnos los espacios y el apoyo que consideramos más allá de lo necesario.

Todos nos dicen que nos apoyan y que somos importantes, pero... como bien dice mi amigo Pedro... hechos son amores.



Las empresas de Tenerife se unen en una Alianza Solidaria

El Cabildo de Tenerife, conjuntamente con Grupo CIO (Compañía de las Islas Occidentales), el programa Tenerife Isla Solidaria de Sinpromi, y la Confederación Española de Empresarios en la provincia CEOE Tenerife, continúan trabajando para impulsar el proyecto Alianza Solidaria de Tenerife, una plataforma web que, bajo el dominio www.alianzasolidariatenerife.com/ se ha

creado con el fin de ayudar a los colectivos más vulnerables de la isla, mediante la creación de un espacio donde las entidades que dispongan de proyectos que necesiten financiación puedan encontrar de manera ágil una empresa que quiera colaborar para impulsarlos.

El proyecto, es una red que reúne a las empresas de la isla para aunar fuerzas y atender las necesidades de los colectivos más vulnerables, a través del encuentro de

organizaciones insulares que se conectan con las entidades que dispongan de proyectos, creándose así colaboraciones de manera activa.

Cada vez más son las empresas que por la calidez y responsabilidad social corporativa en beneficio la población tinerfeña que caracteriza este proyecto, se unen a esta iniciativa comprometiéndose con un modelo de gestión responsable y priorizando a las personas para seguir con el compromiso de

liderar el futuro de Canarias

Dentro de este espacio cualquier entidad del voluntariado que lo desee puede presentar un proyecto para recibir colaboración.

Los esfuerzos se centran en cinco grandes bloques de acción: 'Solidaridad que Alimenta', 'Mayores con Sonrisas', 'Familias Resilientes', 'Internet Universal' y 'Planes inclusivos'. Además, hay un sexto bloque llamado 'Proyectos con Ilusión', en el que se abren las puertas a propuestas de otra índole no contempladas en los anteriores. Estos bloques están estructurados a partir de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Actualmente, 26 entidades están inscritas en alguno de los bloques temáticos.

Más información: www.alianzasolidariatenerife.com.





La emergencia provocada por la pandemia que vivimos actualmente y las medidas sanitarias implantadas tras el estado de alarma, han supuesto un cambio en los patrones de comportamiento en el trabajo, las relaciones personales y el consumo. Este nuevo contexto, supone un reto que afecta a empresas de todos los tamaños y sectores que vienen afrontando, de manera acelerada, la transformación de su modelo de negocio para adaptarse a la nueva realidad.

Las TIC tienen un papel fundamental en esta transformación, pues su incorporación a la cadena de valor constituye una herramienta clave para mejorar y optimizar la gestión de los procesos productivos internos y las relaciones entre clientes y proveedores, y facilitan el desempeño de funciones basadas en la virtualización y el teletrabajo.

La Confederación Canaria de Empresarios está comprometida en ayudar e impulsar la consolidación de nuevas empresas, sumando valor y crecimiento al tejido empresarial canario.

Este compromiso, nos hace ir un paso más allá con la finalidad de seguir aportando asesoramiento y acompañamiento a las empresas canarias y, por este motivo, la Confederación Canaria de Empresarios se incorpora a la RED de entidades CIDE Digital para el asesoramiento, guía e impulso de la transformación digital de las empresas, personas autónomas y emprendedoras que realicen su actuación en Canarias, con el fin de mejorar las actividades que desarrolla la empresa e incrementar su competitividad mediante el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

La Confederación Canaria de Empresarios se une a la red CIDE para impulsar la transformación digital de las empresas canarias

La Red CIDE Digital se integra en la Red CIDE como un centro especializado de proximidad, de carácter multisectorial y provincial. Es un espacio físico y virtual desde el que la CCE presta servicios de apoyo a la innovación y la modernización de las pymes, y orienta sus desarrollos para adaptarlos a sus necesidades reales.

Este servicio permite que las empresas que lo deseen dispongan de manera gratuita de atención personalizada en aspectos de interés relevante como:

- ▶ Información sobre subvenciones y líneas de ayudas de ámbito regional, nacional o internacional que le permitan ejecutar un plan de transformación digital en su negocio
- ▶ Dar a conocer los diversos programas de apoyo a la innovación e instrumentos financieros existentes
- ▶ Identificación de oportunidades de digitalización e innovación empresarial

▶ Difundir las nuevas tendencias en modelos de herramientas y gestión

empresarial relacionadas con el proceso de transformación digital

▶ Apoyo a la planificación de transformación digital a través de la elaboración de una Agenda de Transformación Digital para cada PYME.

▶ Facilitar la conexión de las empresas en proceso de transformación digital con los agentes proveedores de servicios tecnológicos (TIC)

Del mismo modo, desde este nuevo centro especializado de asesoramiento en digitalización e innovación empresarial que dispone la CCE, se desarrollarán acciones de fomento e implantación de la cultura digital entre las empresas, personas autónomas y/o emprendedores de nuestro entorno, a través de la realización de jornadas, conferencias, seminarios, talleres y diferentes actividades

con el fin de difundir entre las empresas canarias las nuevas e incipientes tendencias y herramientas que están surgiendo en el mercado en torno a estas materias.

Las personas interesadas en recibir más información sobre esta nueva área de CIDE Digital de la Confederación Canaria de Empresarios y recibir atención especializada pueden contactar con el teléfono 928 234064 o escribir a la dirección de correo electrónico cidedigital@ccecpa.org

La Red CIDE es una iniciativa de la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias, impulsada a través de la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la información (ACIISI) y cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, con una tasa de cofinanciación del 85% en el marco del Programa Operativo FEDER Canarias 2014-2020.



En la encuesta del Indicador de Confianza Empresarial (ICE) elaborado por el Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, entre los factores limitadores de la actividad empresarial se registró un importante repunte en la falta de formación por parte de los trabajadores. Esta desconexión entre la oferta y la demanda del mercado laboral supone una merma en la competitividad de las empresas y, por tanto, un elemento que dificulta la evolución y crecimiento de las empresas.

De este modo, las habilidades más demandadas por las empresas y que no están encontrando pasan por las competencias digitales y tecnológicas, así como los idiomas. Competencias para las que, debido al efecto de la pandemia, las empresas se han visto obligadas a adoptar de forma precipitada, sin que ello signifique que los diferentes perfiles profesionales hayan realizado dicha transformación al mismo ritmo. Como consecuencia, es una evidencia que los perfiles profesionales deben actualizar sus competencias de forma continua, tanto por iniciativa propia como incentivados por las empresas, cuya eficiencia y productividad mejorará si se actualiza y forma al equipo profesional.

Desde la Cámara de Comercio insisten en la importancia de formarse de manera continua, aprendiendo nuevas competencias y especializándose en diferentes nichos de mercado. Como respuesta a esto, la entidad cameral ofrece formación sectorial y especializada en sectores

La Cámara de Santa Cruz de Tenerife refuerza su oferta formativa

► **Con un claro objetivo de mejorar las aptitudes profesionales tanto de trabajadores como de desempleados, la Cámara de la provincia occidental ofrece un amplio abanico formativo que permita mejorar la productividad de los trabajadores y la competitividad del conjunto de las empresas**

tan variados como el ámbito marítimo portuario, la hostelería, el marketing, la dirección de personas, las finanzas o la innovación y nuevas tecnologías, entre otros. y tecnología entre otras formaciones.

Formación on-line especializada y sectorial

Adaptándose al mercado formativo cada vez más online, la Cámara ha ampliado la oferta con un extenso catálogo de cursos en formato de teleformación en áreas como Marketing, Sector Inmobiliario, Administración, Fiscalidad,

RRHH, Gestión ambiental, Comercio minorista, etc..

De este modo, se ofrece una formación de manera asequible tanto en tiempo como en dinero y se ayuda a la profesionalización de las empresas de distintos sectores de actividad, dando la posibilidad de que los trabajadores se formen desde su puesto de trabajo o su casa, a su ritmo, y sin necesidad de desplazarse. Además, esta oferta de cursos autogestionables cuentan con la certificación correspondiente de la Cámara de Comercio como entidad formadora. De forma adicional, la Cámara organiza y promueve cursos, jornadas y píldoras informativas tanto en formato pre-

sencial como online, así como en formato mixto.

Dentro de la formación sectorial especializada, es de especial mención la realizada en el sector marítimo y portuario, de especial relevancia dado que más del 90% del tráfico de mercancías en el mundo se realiza por vía marítima; además de que, tan sólo en Europa la denominada "Economía Azul" ha generado 5,4 millones de empleos y sigue subiendo. Esta formación totalmente online, engloba más de 40 elementos entre los que se cuentan másteres, cursos superiores, cursos técnicos, formación en términos de inglés marítimo o de náutica de recreo, entre otros.

Una respuesta a los sectores más castigados por el desempleo

Por otro lado, también conscientes de las necesidades y distintas situaciones que padecen los colectivos más castigados por el desempleo, la Cámara ofrece formación subvencionada gratuita para el alumno; programas para los menores de 30 años y mayores de 45. Los programas enfocados a estos colectivos tan afectados por el desempleo son el Programa 45+, en el caso de mayores de 45 años, cuya formación se centra en las competencias digitales; y el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) dirigida a menores de 30 años que no estudien o no trabajan. En este caso se imparten habilidades para la empleabilidad, de forma troncal obligatoria y formación específica muy variada, dependiendo del perfil profesional del joven, que va desde mozo de almacén, formación en idiomas, operario de rampa de aeropuertos, etc.

Para la Cámara la Formación de las empresas y los profesionales sigue siendo un gran reto a lograr también en este año 2022. Para M^a Luz Cruz, directora de formación de la Cámara, "nuestra prioridad es apostar por una formación de calidad que ayude a conseguir una mayor eficiencia por parte de las empresas, de modo que sean capaces de lograr sus objetivos y puedan adaptarse más rápidamente a las necesidades de un mercado laboral cada día más globalizado".

El Gobierno de Canarias, junto con la Cámara de Comercio de Gran Canaria, continúa impulsando la mediación mercantil



Carla Vallejo, viceconsejera de Justicia.

La Consejería de Administraciones Públicas, Justicia y Seguridad del Gobierno de Canarias, que dirige Julio Pérez, otorgó una subvención a la Cámara de Comercio de Gran Canaria para mantener el servicio de mediación extrajudicial y extrajudicial civil y mercantil. En las Islas, cada tribunal mercantil aborda, de media, unas 600 causas al año y este instrumento permite a las partes obtener una solución consensuada y no traumática a su conflicto, que además es de mucho más fácil ejecución. Como explica la viceconsejera de Justicia, Carla Vallejo, se trata de una fórmula más rápida y barata que un proceso judicial que, además, concluye con una sentencia que requiere ser ejecutada.

¿Cuál es el origen de este proyecto piloto de mediación civil que se ha decidido mantener?

La mediación mercantil es una alternativa para resolver conflictos en el ámbito mercantil que permite evitar la vía judicial. Hemos detectado que en nuestra sociedad no existe cultura de arreglo desde el entendimiento, por lo que son necesarias iniciativas como esta que permitan difundir sus ventajas.

¿Cuáles son las ventajas de la mediación?

La mediación es un procedimiento voluntario en el que un tercero, debidamente acreditado, denominado mediador o mediadora, informa, orienta y asiste, sin facultad decisoria propia, a las partes en conflicto, con el fin de facilitar vías de diálogo y la búsqueda de acuerdos justos, duraderos y estables, al objeto de evitar el planteamiento de procedimientos judiciales contenciosos, poner fin a los ya iniciados o bien reducir el alcance de los mismos.

¿Por qué se vuelve a repetir el proyecto este año con la Cámara de Gran Canaria?

Primero, destacamos los buenos resultados obtenidos en el primer proyecto, con un 87% de los casos derivados al mismo tramitados, pero también resaltamos que se ha detectado que existe mucha curiosidad e interés en la mediación. Por tanto, para hacer frente al desconocimiento de esta herramienta, creemos necesario que se continúe con esta iniciativa.

¿Qué principios básicos rigen la mediación?

Aparte de confidencialidad, imparcialidad y neutralidad, tam-

bién es importante la bilateralidad y buena fe para que ambas partes dispongan de las mismas oportunidades para expresarse; la gratuidad del proceso, financiándose los honorarios de los mediadores y mediadoras por medio de la subvención; la voluntariedad, ya que el proceso de mediación garantizará la participación libre, voluntaria e informada de las partes en conflicto, y la flexibilidad.

¿Qué casos pueden ser derivados a la mediación en este proyecto?

Se considera susceptible de mediación todo aquel conflicto cuya competencia corresponda a los órganos judiciales con competencia en Mercantil. En el primer año del proyecto los juzgados competentes derivaron demandas relativas a competencia desleal, propiedad industrial, propiedad intelectual y publicidad; los conflictos societarios, con especial atención a los producidos dentro de la empresa familiar; las pretensiones que se promueven en materia de transportes; acciones relativas a la responsabilidad civil de administradores sociales, administradores concursales, liquidadores o auditores en procedimientos liquidatorios o concursales, y procedimientos de jurisdicción voluntaria en los que se suscite oposición.

¿Cómo es el procedimiento que rige este proyecto?

Una vez el órgano judicial notifica a la Cámara de Comercio los casos seleccionados sometidos a mediación, se convoca a las partes a la sesión informativa. Si las partes no acuden al servicio de mediación o solo lo hace una de ellas, la Cámara remitirá oficio al juzgado considerando que desisten de la mediación. En caso contrario, se celebrará la sesión informativa en la cual se les informará sobre las características, procedimiento y consecuencias jurídicas de la mediación. Se comunica al juzgado si las partes han aceptado o no la mediación. Si optan por seguirla, esta se desarrollará conforme al Reglamento de Mediación de la Cámara y a lo que en cada momento puedan establecer las partes y el mediador, sin perjuicio de que estas puedan solicitar al juzgado, si lo consideran conveniente, la suspensión del proceso judicial. Si la mediación finaliza sin acuerdo, se comunicará tal circunstancia al órgano judicial. En caso de que haya acuerdo, el mediador o mediadora recabará de las partes y sus defensas si desean incorporarlo al proceso.

**Mediación de la
Cámara de Comercio
de Gran Canaria**



Servicio gratuito

Resuelve tu conflicto mercantil sin llegar a la vía judicial

FINANCIA



COLABORA





REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Sebastián Franquis compareció a petición propia en Comisión Parlamentaria, para informar de las principales acciones del primer año de ejecución del Plan de Vivienda de Canarias 2020-2025, aprobado el 18 de diciembre de 2020, y que en sus primeros 14 meses ya ha puesto en marcha: la compra o construcción de 1.525 nuevas viviendas protegidas, la rehabilitación de otras 7.420 casas, tanto del parque público como privado, y se ha iniciado la entrega de 369 ayudas a la compra de viviendas, a las que se ha sumado las 4.972 ayudas al alquiler que se pagaron por primera vez en el mismo año de convocatoria.

“Hemos puesto las bases para que se desarrolle plenamente el Plan de Vivienda 2020-2025. Este primer año hemos cumplido, con la debida humildad, las previsiones que nos habíamos marcado. Si conseguimos mantener este ritmo, nadie podrá poner en duda que en los próximos cinco años vamos a cumplir los objetivos que nos marcamos todos cuando presentamos este Plan aquí, en el Parlamento, donde recibió el apoyo unánime de todos los grupos políticos”.

Durante la Comisión, el consejero destacó la partida de 137 millones de euros que ya está comprometida en 14.686 actuaciones realizadas en el primer año del Plan, siendo ejecutadas por los dos organismos dependientes de la Consejería en materia de vivienda, el Instituto Canario de Vivienda (Icavi) y la empresa pública Visocan. El Plan fue aprobado el 18 de diciembre de 2020 con el objetivo de invertir más 664 millones de euros durante sus cinco años de vigencia y la puesta en el mercado de cerca de 6.000 viviendas nuevas en alquiler a precios asequibles para combatir la emergencia habitacional que padece la sociedad canaria. Precisamente en este campo, el de la construcción y adquisición de nuevas viviendas, el consejero Franquis destacó los 76,5 millones de euros que la Consejería ha destinado ya, en distintos programas, para poner en marcha este año la construcción y adquisición de 1.525 nuevas viviendas destinadas al alquiler. De esas, aproximadamente 500 viviendas ya estarán disponibles antes de que finalice este año para su entrega a las familias sin recursos suficientes para comprarse una casa.

Este medio millar de nuevas viviendas protegidas saldrá, en su mayoría, de la encomienda que la Consejería ha realizado a Visocan, con un presupuesto de 44 millones de euros en diferentes programas para la compra y finalización de unas 500 viviendas en promociones que se quedaron a medio terminar por la crisis. Visocan iniciará este mismo mes de marzo la compra de esas viviendas para proceder de

Franquis: “Hemos puesto las bases para que el Plan de Vivienda se desarrolle plenamente en los próximos cinco años”



► En el primer año de desarrollo del Plan se han invertido 137 millones de euros en poner en marcha más 14.000 actuaciones de compra, construcción y rehabilitación de viviendas y la concesión de ayudas

forma casi inmediata a su terminación con el fin de que puedan estar terminados y listos para ser entregados a finales de este año.

Además, a través del Icavi se ha puesta en marcha la licitación de los proyectos y posterior construcción de otras 437 viviendas en varias islas pero resevando un lote de 200 de esas casas a la isla de Lanzarote, isla que arrastra un enorme déficit en vivienda protegida y donde el Gobierno no ha construido viviendas públicas desde hace 27 años.

“Siempre digo y valoro el esfuerzo que se ha hecho por parte de todos para poner en marcha este plan y preparar la licitación para la construcción de un número de viviendas como ese, a pesar de la compleja tramitación, con una administración del siglo XX para afrontar retos del siglo XXI, esa es una enorme dificultad añadida que nos encontramos”, recalzó Franquis, “unos procesos administrativos que tienen que pasar por unos trámites reglamentarios como son los informes jurídicos, los informes económicos, toda esa serie de trá-

mites que ustedes conocen y que, no se puede evitar porque es una exigencia legal que tenemos que llevar a cabo”.

Otra línea por la que se han adquirido viviendas es por el programa Canarias Pro Hogar del Plan, un programa creado para atender las necesidades de las familias sin recursos que se enfrentan a un desahucio, por impago para acompañarlas y mediar en todo el proceso. Este programa se ha puesto en marcha con una dotación de 16,1 millones de euros para comprar unas 230 viviendas para alojar de forma provisional a las familias que han sido desahuciadas.

Otro aspecto fundamental del Canarias Pro Hogar es que se ha convertido en la herramienta del Icavi para evitar que muchos desahucios lleguen a producirse. De hecho, en el primer año del Plan se han evitado 538 desahucios en las dos provincias canarias.

Rehabilitación

rehabilitarán numerosas viviendas en las ciudades más pobladas de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Telde y La Laguna. Además, también con cargo a estos fondos europeos, una partida de 7,8 millones de euros, se financiará la rehabilitación de las viviendas del parque público del ICAVI.

Ayudas

Otras actuaciones que destacó el consejero Franquis en este balance del primer año del Plan de Vivienda fueron las destinadas a dar ayudas tanto las del alquiler a aquellas familias con pocos recursos, como las de compra a la primera vivienda para los jóvenes. En total se han concedido 5.341 ayudas. La convocatoria lanzada en 2021 para las ayudas al alquiler ha permitido conceder ayudas por valor de 17,5 millones de euros a más de 5.000 familias.

Otras ayudas que ha concedido la Consejería son las destinadas a que los jóvenes canarios con menos recursos puedan comprarse su primera vivienda. En el último año se han entregado 369 ayudas, casi el triple de las que se entregaban hasta 2019, ya que la dotación presupuestaria se dobló en la actual legislatura y alcanzó los casi tres millones de euros.

La Palma

El consejero Franquis también destacó la labor realizada por su departamento para afrontar la emergencia habitacional provocada en la isla de La Palma por la erupción del volcán de Cumbre Vieja, recalando que se han adquirido 234 viviendas en un tiempo récord para atender a las familias que han perdido sus casas durante el siniestro.

El consejero regional recordó que ya se han entregado 81 viviendas, y que entre esta semana y la siguiente se entregarán las 104 que fueron adquiridas por la vía de urgencia por Visocan para atender la emergencia habitacional. Franquis recordó la dificultad que ha sido encontrar viviendas vacías en esta isla y aseguró que gracias al trabajo previo que había desarrollado la empresa Visocan para cumplir con el Plan de Vivienda se puso localizar en tiempo récord ese centenar de casas ya construidas que ya están a disposición de las familias.

El PP está a favor de la subida del SMI, pero pide que se reduzcan a las empresas los impuestos asociados

► “Con esta decisión sin consensuar, el Gobierno de España ignora gravemente la realidad económica que todavía están viviendo miles de empresas que aún no han salido de la crisis provocada por la pandemia”



La diputada del Grupo Popular en el Parlamento autonómico, Astrid Pérez, consideró que la última subida del Salario Mínimo Interprofesional es “una medida política y propagandística” para tapar el fracaso de la ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, en la negociación de la reforma laboral aunque puntualizó que “estamos a favor del incremento del SMI, pero entendemos que,

en paralelo, también deben reducirse a las empresas los impuestos asociados”.

Pérez, durante una comparecencia en el Pleno, mostró su preocupación porque la medida “sin consensuar” impulsada por el Gobierno de España “ignora gravemente la realidad económica que todavía están viviendo miles de empresas canarias que aún no han salido de la crisis provocada por la pandemia”.

“Si no se reducen los costes asociados a los salarios, el incremento del Salario Mínimo Interprofesional va a provocar la ruina de muchas empresas, la pérdida de puestos de trabajo y el aumento de la economía sumergida”, advirtió la diputada del Partido Popular por Lanzarote.

En este sentido, la diputada del PP manifestó que “por mucho que les pese al PSOE y a Podemos la realidad es la que es, y a día de hoy miles de empresas siguen en la cuerda floja y muchísimas pymes se siguen cuestionando si es mejor echar el cierre ante los bajos índices de actividad, los altos costes de producción y la elevada presión fiscal” y explicó que “con este panorama es obvio que las empresas en Canarias sigan teniendo muy presente el

fantasma de la crisis, no solo a la hora de crear empleo sino incluso de poder mantenerlo”.

“Por tanto, reiteró, la subida del SMI está muy bien, claro que sí, pero siempre y cuando se adopten medidas para bajar esos costes, se baje la presión fiscal y los costes laborales a las empresas para que puedan remontar y crear empleo sin que ello suponga su ruina”.

Por todo ello, Astrid Pérez apuntó que la moderada reactivación económica de Canarias comparada con la del resto del territorio “exige a este gobierno persistir en el apoyo a las empresas y a los autónomos de las islas, porque sólo así se va a poder garantizar su supervivencia y solo así se facilitará la reactivación real y efectiva de nuestra economía”.

“Y eso no se consigue subiendo el salario mínimo y quedándose después de brazos cruzados, ignorando que las islas cerraron el año 2021 con una tasa de paro de casi el 19% y que, pese a la progresiva recuperación, aún queda mucho para que el tejido empresarial y productivo de nuestra comunidad autónoma pueda salir de ésta y continuar hacia adelante”, finalizó.



dorsia

clínicas

belleza responsable

Calle Ramón y Cajal, 12 · Santa Cruz de Tenerife

Tel. 822 020 220 - WhatsApp. 684 201 303

Lunes-viernes 09:30 - 21:30 / Sábados 11:00 - 15:00

tenerife@dorsia.es

www.dorsia.es

f Dorsia Clínicas de Estética Tenerife

@DorsiaTenerife

dorsiatenerife

@dorsiatenerife



4,1 MgW fotovoltaicos en Donaueschingen, Alemania desarrollados por Wattkraft, empresa alemana con socios en Canarias.



Agrivoltaica, el camino para la transición energética en Canarias

OPINIÓN
**SEBASTIÁN
 MARTÍNEZ**
 CEO DE GREEN
 EFFICIENT SOLUTIONS

 Sebastian Martinez
 @Sebas_pvsolar

La agrivoltaica no es nada nuevo, ya en los años 80 se empezó a darle vueltas al poder seguir aprovechando el suelo para la producción agrícola y generar energía limpia al mismo tiempo. En esa época, la tecnología no era madura y los precios hacían que fuera una utopía.

A partir de 2020 el cuento ha cambiado, tenemos en la fotovoltaica una tecnología madura y en el primer puesto en el ranking de las más baratas en toda la historia de la humanidad. Esto está provocando, aunque no os deis cuenta, una disrupción tecnológica semejante a la telefonía móvil o a la invención del coche y esto apenas comienza. El presente es apasionante.

Desde hace años, los grandes pensadores

e ingenios del sector junto a ecologistas y agricultores quieren desarrollar un win-win y sacar partido al sol en el mayor número de facetas posibles. La Agrivoltaica no es otra cosa que respetar y aprovechar el suelo para la agricultura y poder poner paneles solares para generar energía limpia.

La clave Canaria, para entendernos, sería implementar donde hoy solo se plantan plátanos, papas o tomates, hileras instalaciones de paneles solares fotovoltaicos, respetando las horas de sol mínimas que necesitan para que cada alimento siga manteniendo la máxima calidad.

Con esta tecnología estaríamos yendo un paso más allá en el reto de productos con huella neutra de CO₂, ya que generarían más energía que la que necesitan. Además

colocación de paneles y aprender a cuidar y mantenerlos de manera eficiente. Sin embargo, después de 2 años de adaptación los beneficios son enormes, ya que esta planta genera ingresos económicos todos los meses y en cambio la cosecha solo lo hace una vez al año.

La diversificación económica con agrivoltaica del agricultor y de las cooperativas agrícolas puede ser la clave para que la inmensa mayoría salgan de los números rojos que desde hace décadas tienen en sus cuentas de resultados, solo salvadas por subvenciones europeas.

En Canarias debería ser obligatorio que la transición ecológica pase por la Agrivoltaica y el autoconsumo residencial y no por el green washing que estamos viviendo como por ejemplo en La Palma que tras el paso de la erupción del volcán seguimos quemando gasoil en las zonas afectadas en vez de hacer inversiones en renovables.

Cómo me gustaría que en Canarias lleváramos la delantera en este tipo de tecnologías, ya que somos la región europea con más sol y solo producimos el 20% de los alimentos que comemos... Me tenéis a vuestra disposición para cualquier iniciativa en esta índole.

de acallar las voces en contra de ecologistas radicales, yo les llamo ecotalibanes, que acusan a las plantas fotovoltaicas convencionales de desertizar y atacar a la biodiversidad de las islas.

Es evidente, como veis en la foto de cabecera, que el agricultor de esas 14 hectáreas tuvo que salir de su zona de confort y posiblemente modificar la manera de sembrar el trigo o la cebada para dar lugar a la



De la Transformación a la Aceleración Digital

OPINIÓN

JORGE ALONSO
CIO de Velorcios Group

Jorge Alonso

@jalonso_VG

Es indudable que la sociedad ha vivido en estos dos últimos años un proceso de digitalización tan grande que, de no haber sido por la COVID-19, nunca se hubiera producido. Seguro que todos tenemos ejemplos cercanos que de alguna manera nos ayudan a ilustrar esta afirmación.

Antes del 14 de marzo de 2020 muchas personas nunca habían realizado una videoconferencia y, de repente, apareció en sus vidas algo que se llamaba Zoom y que sin preguntar se instaló en nuestro día a día. Algo similar podríamos decir del Bizum. Ni los mejores planes del fabricante contemplaban el crecimiento descomunal que tuvo esta plataforma de pago que, con el tiempo, los

usuarios han incorporado de manera natural a su cotidianidad.

También, en estos dos últimos años la compra de dispositivos electrónicos se ha disparado y la necesidad de estar conectados allí donde fuera necesario, llevó a muchos usuarios a invertir en equipamiento. Obviamente, el teletrabajo jugó un papel relevante para fomentar el consumo tecnológico.

Así que si preguntamos a cualquier empresa si cree que está digitalizada, es altamente probable que nos responda de manera afirmativa; pues, después de todo, no dejará de ser cierto que su inversión en IT ha aumentado y que seguramente varios de sus procesos ahora lo hace con nuevas herramientas informáticas que hasta ayer desconocía. Incluso habrá alguna que nos diga que ha subido sus servidores al cloud y que ha incorporado medidas de ciberseguridad a su actividad.

Y en base a estos argumentos, muchas empresas ya han dado por cerrado el capítulo de la transformación digital, y al amparo de que pronto las cosas volverán a ser como

antes, han pasado página dando por hecho que sus deberes, en lo que a digitalización se refiere, han concluido.

Y en cierto modo puede que tengan razón si asociamos el concepto de transformación digital a la inversión y a la actualización de procesos; pero, en la práctica sabemos que esto no es suficiente para seguirle el ritmo a la vida.

Todos estos cambios que hemos empaquetado dentro del término transformación digital y del que ya nos estamos empezando a aburrir de tanto escucharlo, no han sido más que una puesta a punto o una adaptación al nuevo escenario en el que nos movemos.

Sin embargo, lo realmente importante comienza ahora. Una vez que la sociedad se ha digitalizado y ya conocemos las reglas básicas del juego, toca empezar la partida y mover las fichas, pero para eso no basta con tener las piezas situadas sobre el tablero, es preciso que sepamos qué queremos hacer y cómo queremos jugar, es decir, necesitamos conocimientos para ganar, de lo contrario nuestras acciones no serán más que movi-

mientos erráticos.

Este es justamente el punto en el que nos encontramos ahora en relación al proceso de digitalización de nuestro tejido empresarial. Las compañías han invertido en recursos tecnológicos, pero no terminan de saber cómo sacarle el máximo partido.

Y es aquí donde la carretera se pone cuesta arriba y donde el contexto no nos acompaña y es que los datos del INE (Instituto Nacional de Estadística) no engañan.

Canarias se encuentra en el último lugar en inversión en I+D empresarial. Las Islas se sitúan en un 0,08% frente al 0,70% que marca la media española. El País Vasco, que lidera el crecimiento nacional, dedica casi veinte veces más inversión en I+D que Canarias.

A esto le sumamos que únicamente el 13,4% de empresas canarias cuenta con especialistas TIC, esto son 5 puntos menos que la media nacional. Por otro lado, la formación que las empresas canarias realizan en TIC a sus empleados supone menos de 4.5 puntos con respecto a la media nacional.

Para finalizar esta relación de indicadores, cabe destacar que solamente una de cada diez empresas canarias contrataron o intentaron contratar a especialistas TIC en 2020. En este sentido, destaca que Canarias dispone de la mitad de especialistas TIC que la media nacional.

Ha quedado claro que la coyuntura no nos es favorable, pero si hasta hoy bastaba con invertir para no quedarnos fuera de la partida, ahora se requiere conocimiento y es ese conocimiento la llave que activa la aceleración digital de nuestras empresas. Este es el reto al que nos enfrentamos si realmente queremos culminar el proceso de digitalización del tejido empresarial que pusimos en marcha de manera atropellada durante el famoso confinamiento.

Es preciso que las pymes y micropymes, que son la base de nuestra economía, puedan acceder al conocimiento necesario para que, con los recursos tecnológicos que ya han adquirido, sepan sacarle el máximo partido al nuevo escenario digital.

Actualmente, el déficit de profesionales de la tecnología es un hándicap importante y necesitamos que, más que pronto que tarde, se incorporen al mercado laboral personas con perfiles profesionales que permitan acelerar el proceso de digitalización de las empresas.

En este sentido, necesitamos contar con una formación de calidad que garantice resultados exitosos en el corto y medio plazo.

Quizás el tema pueda parecer una banalidad y haya quien piense que no nos va la vida en ello, pero la realidad es que nos estamos jugando mucho, entre otras cosas, el futuro de las próximas generaciones y la capacidad de poder cambiar el modelo de la economía canaria si queremos llevarlo más allá del turismo.

Ya no basta con tener tecnología, hay que saber qué hacer con ella. Cerremos el capítulo de la transformación digital, que tuvimos que hacer de manera apresurada por el contexto de la pandemia, y afrontemos el nuevo reto que supone la aceleración digital de nuestras empresas.

El camino es largo por eso conviene que comencemos a dar los primeros pasos lo antes posible. Otros ya están en ruta y nos llevan una ventaja considerable. Así que, una vez más, no nos queda otra que empezar a correr para recuperar el tiempo perdido.



La mediación, ¿será obligatoria?

OPINIÓN

CARMEN PÉREZ
SOCIA ÁREA LEGAL
AP CONSULTORES

✉ Carmenperéz@ap-consultores.com

La mediación es un sistema de resolución de conflictos, un proceso de negociación por el cual las partes intentan resolver su controversia por sí mismas. Todo ello sucede con la ayuda de un tercero, el mediador, quien de forma imparcial y sin facultad decisoria alguna, despliega herramientas necesarias para que las partes puedan resolver su conflicto.

Durante los últimos años la mediación está adquiriendo mayor importancia en todos los ámbitos de nuestra vida, desde el mundo empresarial, laboral, familiar, hasta proble-

máticas vecinales, escolares, etc. Se trata de una alternativa ante el gran colapso del sistema judicial, cuyo auge no solo se encuentra en la respuesta a los retrasos judiciales, sino en la eficacia del proceso mediador donde las partes se oyen por primera vez, en donde acercan posturas y llegan a acuerdos satisfactorios para ambas. No hay ganadores, ni vencidos, ni resoluciones estandarizadas, sino todo lo contrario, un “traje a medida” que va a favorecer a todos por igual. La mediación no desconoce la existencia de la controversia, sino que auxilia a las partes opuestas a utilizar medios apropiados para su resolución sin hacer uso de los órganos judiciales, con el correspondiente ahorro de costes y tiempo.

En España hay diecisiete comunidades autónomas, de las que trece tienen ya su propia ley autonómica sobre mediación, Canarias es una de ellas. Sin embargo, los juzgados siguen colapsados y la mediación sigue siendo voluntaria.

La pregunta inmediata es, ¿qué habría que hacer entonces para fomentar la mediación? Lo que se está planteando por el legislador, es una «obligatoriedad mitigada», basándose en la evidencia europea de que sólo cuando la mediación es, de alguna forma, obligatoria, los resultados son satisfactorios. Por ejemplo, en Italia se ha ordenado la participación en la mediación como requisito previo a la de-

manda, en otros países, como Reino Unido, se aprobó su imposición para disputas por debajo de un determinado valor monetario, y en otros, como Francia, se han optado por la obligación de la mediación sólo en determinadas áreas. También hay Estados que han establecido incentivos financieros en lugar de mandatos para fomentar la participación en la mediación.

En España, actualmente, la mediación sigue siendo voluntaria, sin embargo, se pretende impulsarla hasta el punto de hacerla obligatoria antes de acudir a la vía judicial. Se trata del proyecto Justicia 2030 que abarca tres leyes: la ley de eficiencia procesal y la ley de eficiencia organizativa, orientadas a dar respuesta a la necesidades organizativas, procesales y estructurales de la Administración de Justicia; y la ley de eficiencia digital, con la que se pretende establecer un marco jurídico que facilite y promueva la digitalización.

La mediación se encontraría en el anteproyecto de Ley de Medidas de Eficiencia Procesal del Servicio Público de Justicia, donde se recoge su obligatoriedad antes de presentar la demanda en determinados ámbitos civiles, y mercantiles, como por ejemplo herencias, asuntos de familia, o reclamaciones de cantidad. Lo cierto es que se excluye esta obligatoriedad en materias tales como laboral, penal y concursal y, los asuntos en

que una de las partes sea una entidad perteneciente al Sector Público. Con esta previsión normativa se pretende reducir el conflicto social y evitar la sobrecarga de los tribunales con medios que resulten satisfactorios para todas las partes implicadas, formando la cohesión social.

Aunque hoy la mediación es voluntaria, el acuerdo alcanzado siempre es vinculante para las partes. ¿Qué significa esto? Pues que, posteriormente, si alguna de las partes no lo cumple, la otra puede utilizarlo, bien, ejecutándolo, si éste se ha formalizado notarialmente por lo que se considera título ejecutivo, como si de una sentencia se tratara, o si ha sido homologado judicialmente; o bien, dándole la validez al acuerdo, si ha sido adoptado fuera de la existencia de un procedimiento judicial. En este caso el acuerdo de mediación podrá constituir un antecedente de especial relevancia en el proceso declarativo que se pueda instar si alguna de las partes no cumple con lo dispuesto en el mismo.

Finalmente, y teniendo en cuenta que la Mediación ofrece a las partes una oportunidad de ganar una mayor comprensión de su conflicto, y limitar el coste (tanto en tiempo como en dinero) que implica un procedimiento legal completo, se convierta o no en obligatoria, no podemos olvidar que es realmente beneficiosa.

Despertar las conciencias que arranquen los motores del cambio



OPINIÓN

ALBERTO DIETER
DELEGADO DE FACTORÍA
DE COHESIÓN
CIUDAD-PUERTO

 Alberto Dieter Graeff Paz

Vivimos en una época que se analizará históricamente como una etapa de cambio, de transición, de reordenación y reescritura de muchas costumbres y vivencias que dábamos por hechas o por constantes. Una etapa en la que nuestros hijos y nietos juzgarán implacables qué hizo la generación de sus padres y abuelos ante los desafíos a los que se enfrentaban. Porque si algo nos han enseñado las circunstancias últimamente a los habitantes

de este planeta, y de estas islas, es que lo único inamovible y constante son las leyes de la física.

La ciencia avanza, los analistas y tertulianos son cada vez más precisos y perspicaces en su análisis, y la información que nos rodea es cada vez más amplia y accesible; lo que raramente podemos cambiar son los hechos. Citando a Lemony Snicket, las circunstancias que nos han golpeado desde el inicio del 2020 han sido “una serie de catastróficas desdichas” que han llevado al mundo, y a Canarias a un contexto imposible de haber predicho.

Vivimos una vorágine mediática en la que lo urgente solapa siempre a lo importante. El titular, el sensacionalismo, la primera impresión, el mayor impacto posible... y pasamos a otra cosa. No nos detenemos de verdad a reflexionar las connotaciones de las miles de cosas buenas y malas que suceden. A veces ni siquiera nos paramos un segundo a reflexionar si lo que estamos viendo o leyendo es o no cierto.

Simplemente estamos ansiosos de leer un titular que nos impacte más que el anterior, para compartirlo rápidamente, los primeros, por WhatsApp con un original comentario al pie del enlace a una noticia que probablemente no habremos abierto para leerla con detenimiento antes de reenviarla. Estamos perdiendo la capacidad de sentir, de empatizar, de ponernos en la piel de las personas que están detrás de las cifras, y hasta cierto punto es lógico... no estamos hechos para procesar tanto en tan poco tiempo.

En este contexto preguntas que rondan mi cabeza desde hace tiempo son dos: ¿Cabe espacio para el optimismo? y, ¿Cuáles son los cimientos sobre los que debemos construir el futuro?

Existen personas que todos los días, con la mirada puesta en el progreso y en un futuro más próspero, madrugan y dan lo mejor de sí mismos a diario. Ayudan a su círculo a vivir un poquito mejor y dejan buena huella con una sonrisa, un cuidado a un niño o a un anciano, simplemente un “gracias”. En este contexto que vivimos para mí, estas personas son auténticos héroes. Seres verdaderamente resilientes y estoicos que inspiran a muchas personas sin saberlo a generar más espacios en los que la ilusión y el optimismo nos vuelvan a conquistar. Porque nunca se sabe a quien se puede ayudar simplemente con una sonrisa...

Creo que el bombardeo mediático nos puede hacer pensar a priori, que ya no vale la pena ser optimista. Motivos para llegar a esta conclusión no faltan: cambio climático, pandemia, una invasión atroz liderada por un sátrapa y completamente injustificada contra un país soberano en Europa más una amenaza nuclear... desde luego el panorama no es halagüeño. Sin embargo, considero que si algo caracteriza

al ser humano es que en los momentos de mayor dificultad, cuando parece que todos los principios se tambalean es cuando las personas toman conciencia de su capacidad para generar el cambio.

Cuando un terremoto agita un edificio las plantas más bajas son las que menos sufren el movimiento, pues éstas se construyen más cerca de los cimientos. Pero si los cimientos no son sólidos el edificio colapsará y caerá. Al igual que en este caso, creo que cuanto más nos aproximemos a los principios y a los valores que como sociedad nos hemos impuesto, mejor resistiremos el seísmo que globalmente vivimos.

Nuestra fortaleza se asienta sobre dos grandes ejes: por una parte, la educación que impartimos como sociedad a nuestros niños y niñas desde su primer año de infantil hasta que ya son hombres y mujeres en su último curso; y por otra parte los valores que enseñamos a través de la cultura.

Es por este motivo por el que creo que la educación y la cultura despiertan las conciencias que arrancan los motores del cambio.

En este proceso, los empresarios tienen una enorme responsabilidad. No cabe ser cortoplacista, hay que inspirar, contribuir a generar y fortalecer estos principios, apostar por la industria cultural como pilar sólido de nuestra democracia y como adalid para la libertad, para el pensamiento, en definitiva para la razón que tanto falta.

Las empresas, y especialmente las pymes son la base del sistema y encarnan la esencia de los principios y valores de nuestra sociedad occidental. Representan la valentía del que emprende, la osadía del que sueña con hacer crecer su negocio y la esperanza de quien trabaja todos los días con empeño para sacar adelante una empresa que no solamente sostiene a su propietario, sino a muchas familias, clientes, proveedores y servicios públicos con sus impuestos.

Es por eso por lo que creo que los empresarios tenemos la obligación de seguir inspirando, animando y apoyando a los jóvenes a formarse, a educarse y a culturizarse, para que cuando ellos sean quienes tomen las riendas de nuestro tejido empresarial, lo hagan con responsabilidad, con un compromiso con el progreso y con la sostenibilidad. Un compromiso con un mundo más próspero y libre.

Porque no hay nada, absolutamente nada más valioso para una nación, que una sociedad culta; una sociedad a la que no se pueda engañar con mensajes populistas ni con discursos sensacionalistas, unas gentes con capacidad de análisis, con recursos para sentir y dirimir entre lo que es justo y lo que no lo es, en definitiva; una sociedad formada por personas libres que toman las riendas de su futuro.

Está en nuestras manos.

¿Qué ve un abogado en el asunto de la crisis del PP?



OPINIÓN

LUIS ABELEDO
ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

En estas columnas intentamos dar una visión jurídica a los problemas que nos plantea el día a día en la más rabiosa actualidad, que diría un periodista de los de antes.

En primer lugar, la fiscalía. En el momento en que escribo la columna se publican noticias contradictorias de la fiscalía. Abren diligencias, no ven indicios penales, ¿qué sucede?

La explicación sencilla es que la presentación de una denuncia en la fiscalía es como la queja ante el distribuidor de teléfonos, luz, etc: abren una incidencia.

Así es, la fiscalía abre un expediente que consiste en que fulanito o manganita presentó una solicitud, vamos a llamar, “de incidencia”.

Esto es una técnica que permite un titular en la prensa rápido, impactante y evita el riesgo de la denuncia falsa, que es un delito. ¿Por qué? Porque la fiscalía no puede ser condenada por denuncia falsa ni le van a imponer costas procesales (la factura del abogado contrario).

Lo que sucede es que, si presenta una de-

nuncia o querrela ante el juzgado de guardia, éste puede admitir o no. La querrela tarda un tiempo ya que el juzgado debe dictar el auto de admisión. Esta tardanza, el ridículo de que te inadmitan la querrela y el riesgo de que alguien se enfade y se defienda por existir una denuncia falsa, hace que sea poco “vistoso” este método. Sobre todo cuando, en mi opinión de lo leído, no hay indicios razonables para admitir una querrela a trámite.

En consecuencia, la fiscalía abre la diligencia y la cerrará considerando que no hay indicios penales. Ya tienes el titular. Como cuando tu compañía de teléfono abre una incidencia y concluye que no es su responsabilidad.

Por otro lado, tenemos a Isabel Díaz Ayuso que parece que su actuación no tiene relevancia jurídica porque no intervino en la tramitación de los expedientes ni en la votación, toma de la decisión de su aprobación, ni obtuvo datos de su hermano a través de terceros con obligación de secreto.

Debe saber el lector que existe en la Ley de Contratos del Sector Público el artículo 64 que lleva el título de lucha contra la corrupción y prevención de los conflictos

de intereses que regula que los órganos de contratación deberán tomar las medidas adecuadas (no dice cuáles) para prevenir y solucionar dichos conflictos. Por otro lado, el art 71.1 g) de la misma normal establece la prohibición de contratar con parientes en segundo grado cuando se produzca un conflicto de intereses.

¿En el contrato publicado hay conflicto de interés? Yo no lo veo, sobre todo en aquel contexto. ¿Por qué? En mi caso, esto es una anécdota personal ya que tenía clientes importadores de material sanitario. Me explicaron que las mascarillas las llegaron a comprar a pie de pista en China (aunque sea tan grande) como si fuera un mercadillo del regateo. ¡Quién pagaba más se llevaba el avión!

En tercer lugar, tenemos al hermano de Ayuso – Díaz Ayuso también-. De lo que sabemos, resulta que el PP nacional tenía un informe que incluía los datos fiscales. Además, el líder del PP nacional, salió en una entrevista de radio, con publicidad, atribuyendo un supuesto cobro de comisiones no legales a la administración en un contrato público de atribución directa por un importe x.

Pues bien, es en este apartado donde un abogado ve peligro. Resulta que tener datos fiscales de un tercero y revelarlos es

un delito recogido en el art 197 del código penal con unas penas de cárcel bastante importantes. No olvidemos que el art 95 de la Ley General Tributaria establece el carácter reservado de los datos tributarios.

En consecuencia, hay varios problemas importantes. El primer problema es que el hermano de la presidenta de la CAM es un tercero y el Sr. Casado, tenía datos reservados con trascendencia tributaria de este señor, los enseñó, según sus propias declaraciones como mínimo a la Sra. Díaz Ayuso, al Sr. García Egea y los difundió en la entrevista de la radio y el PP por twitter. Delito perseguible a instancia de parte. El segundo problema es que el Sr. Casado tendrá que decir ante un juez de instrucción quien le facilitó esta información. ¿Por qué? Porque quien le entregó esa información también cometió un delito. Así, con esta trazabilidad, hasta la persona que extrajo esos datos tributarios. Si es un funcionario con acceso a la información de la AEAT: otro delito. La gestoría: otro delito, etc.

El tercer problema, es que parece ser que el Sr. Díaz Ayuso, no cobró comisión, ni el importe de la comisión y que en un tuit del PP dejaban claro a cualquier lector medio que se había lucrado de modo inmoral en una época de pandemia. Esto, en mi opinión, es una gravísima vulneración del derecho al honor que tanto el PP, como persona jurídica, a través de un tuit, como el Sr. Casado, en la radio nacional con una importante audiencia.

Hace no mucho, condenado a otro político, Sr. Echenique, por una intromisión ilegítima en el honor de un particular a hacer pública la sentencia en los mismo canales en los que hizo sus afirmaciones y al pago de una indemnización de ochenta mil euros, cantidad bastante importante, por la imputación de un delito de carácter sexual de modo inveraz.

No nos cabe duda que los delitos de corrupción tienen gran rechazo social y la comparativa de realizar este tipo de actos en relación a una época tan dura con tantos fallecimientos no es una cosa menor.

En definitiva, desde un punto de vista jurídico, el problema está en que el Sr. Casado -que no sé si seguirá en el cargo cuando se publique este artículo- obtuvo unos datos especialmente protegidos, publicó este hecho delictivo en la prensa, y mancilló el honor, en mi opinión, del hermano de la señora Díaz Ayuso que es un particular sin ninguna relevancia pública.

ECO FUTURO

Energía solar al alcance de tu mano

C/ Pescote n.º 24, local 3
La Orotava

922 099 933

info@ecofuturo.net
www.ecofuturo.net

@eco.futuro

Solo sé que no sé nada

OPINIÓN

**MIGUEL BORGES
PAREJO**

SALES MANAGER
CANARY ISLANDS FOR
SMY HOTELS

Con esta expresión atribuida a Sócrates comenzaba una formación online sobre e-commerce y distribución hotelera que hice hace unos meses, y es que esta frase del título de este artículo resume como se nos ha quedado el cuerpo a algunos en lo que a turismo se refiere tras estos dos años de emergencia sanitaria. Con la pregunta y la respuesta del inicio de este curso “¿Has estado estos dos años con la sensación de solo sé que no sé nada?”. Pues este es tu curso por mucha experiencia, formación y éxitos previos que tengas” se puede resumir también la actitud que tuvimos que asumir finalmente por mucho que nos empeñásemos en ver los históricos de ventas de 2018 y 2019 como si fuese a llegar un milagro que hiciera recuperar la movilidad y el turismo de la noche a la mañana y de esa manera las evoluciones comerciales de los años previos a 2020 pudieran ser la guía en la toma de decisiones también para ese año.

Pero ya sabemos que no fue así y hemos ido a ciegas desde entonces antes la falta de referentes históricos anteriores con similares variables coyunturales, haciéndose así muy complicado el hacer previsiones de algún tipo. Pero parece ser que algo está cambiando en este sentido y que a la par que estamos aprendiendo a convivir con el virus con una especie de know-how pan-

démico que restablece la confianza poco a poco, están aumentando así las reservas a futuro como no habíamos visto desde hace tiempo, siendo ya una realidad reservas turísticas hechas en Febrero para este próximo verano, temporada que ojalá sea ya el de la recuperación y el despegue total de nuestra principal industria, ya que es este indicador de early booking o reserva temprana sumado a un alza en los precios de los productos turísticos si los comparamos con los dos años anteriores e inflación disparada aparte (esta es otra variable a analizar) la principal señal de optimismo con la que podemos contar.

Recuperemos a ese Alemán tan previsor, ese Inglés repetidor y esos Nórdicos de invierno sumados a todos esos mercados del este de Europa de crecimientos cada vez mayores conforme sus clases medias se igualaban a las del resto del continente.

Canarias puede salir reforzada como destino turístico tras superar esta crisis y aprender de todo lo vivido creando más alianzas público-privadas en promoción exterior, más formación y digitalizando más el sector para así hacer del aprendizaje y la búsqueda continuas de nuevos mercados y también de nuevos productos que ofrecer.

Adelantemos a nuestros destinos competidores en todo aquello que detectemos pueden hacer mejor que nosotros, porque seamos humildes y asumamos que ahí fuera hay lugares que van a luchar de todas las maneras posibles para atraer clientes a sus destinos y con ello recuperar así cuanto antes las grandes pérdidas que han tenido estos dos años.

Evitemos la autocomplacencia con el repetido “no tenemos competidor en invierno para el cliente europeo” y frases de ese estilo porque si el trayecto de larga distancia se recupera tendremos que convencer a muchos clientes de que como en Canarias no se está en ningún sitio.

Así que aparte de la materia prima que es nuestro destino, su amplia y variada oferta y nuestro know-how acumulado tras años de calidad turística podríamos destacar también frente a los competidores nuestra seguridad en todos los órdenes poniendo en valor toda la visión y el crecimiento profesional que nos han dado estos dos años de crisis y todo el aprendizaje derivado de ello.

Recordemos que es de sabios el amanecer cada día con la máxima del aprendizaje continuo por muy reputada que sea nuestra trayectoria profesional, y si Sócrates ponía en valor todo lo que ignoraba porque no vamos a hacerlo nosotros y convertirlo en motor de nuestra recuperación.

**Smy
Hotels**
smyhotels.com



OPINIÓN

**CRISTINA
AGUILERA ARDILA**
 PROFESORA INSTITUTO
 CANARIO DE TURISMO

 Cristina Aguilera Ardila

Tenerife Film Commission, la inversión de rodajes en la isla de Tenerife batió su récord histórico en 2021, con un impacto económico estimado de 58,3 millones de euros, cifra que duplicó los 28,8 millones de euros de 2018, año que tenía el mejor registro.

Y es que, nuestro archipiélago tiene ventajas para competir con éxito como escenario de cine gracias a una serie de atractivas ventajas fiscales. Concretamente, el Régimen Económico Fiscal de Canarias aumenta en 20 puntos porcentuales las deducciones de la Ley del Impuesto de Sociedades para las producciones audiovisuales, por lo que en Canarias el incentivo para producciones extranjeras y españolas pasa del 25%-30% al 45%-50% de deducción, con un límite de 18 millones de euros de devolución, convirtiéndose así en una de las regiones más atractivas de Europa.

Asimismo, la naturaleza de las islas permite un amplio abanico de inspiraciones escenográficas: desde paisajes de ciencia ficción, o acantilados mitológicos, bosques, desiertos o playas paradisíacas. Un territorio que permite trabajar al aire libre, con cielos claros, una luminosidad sorprendente y escasas precipitaciones, donde se aprovechan al máximo los días de trabajo y que, además, ofrece una planta alojativa con servicios de primera a la hora de trabajar en largos rodajes.

Una industria que diversifica en nuestro destino, pues trae consigo empleabilidad en el tejido empresarial audiovisual, así como beneficios para comerciantes y particulares que ceden sus tiendas, casas, terrenos o locales, empleo en figuración, extras y técnicos de productoras locales que apoyan los despliegues de filmación. Y, ¿cómo no?, destacar todos los gastos generados por alojamiento en hoteles, restaurantes y servicios adicionales..., este último tipo de turismo normalmente se adscribe al segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions) siendo muy interesante para los diferentes productos turísticos, debido a los elevados presupuestos de las producciones.

Y como una imagen vale más que mil palabras, las películas, series, anuncios y videoclips que presentan nuestro territorio tienen una gran repercusión y cautivan a futuros turistas. Como, por ejemplo, el caso de la serie Hierro, que se ha estrenado en más de 20 países de Europa y Latinoamérica y ha sido vista por millones de espectadores, obteniendo multitud de premios. Una serie que marcó en El Hierro un antes y un después a nivel turístico, revelando a muchos espectadores en todo el mundo la existencia de la isla y de sus paisajes. Concretamente, tras el lanzamiento de la serie, se apreciaron en casas de turismo rural, un aumento de las reservas entre un 30% y 40%, según datos de la Asociación El Hierro Rural.

Un turismo cinematográfico, que también nos brinda la posibilidad de creación de todo tipo de experiencias únicas y diferenciales en torno a las localizaciones y producciones: como rutas turísticas, que nos muestran recorridos y escenarios de los films...

Haber cautivado al mundo del cine tiene innumerables beneficios para la economía de las islas y el impacto se extiende en diversos sectores, permitiéndonos grandes oportunidades para el sector turístico. Así que silencio... ¡Se rueda en Canarias!

Islas de cine

Canarias es un destino cinematográfico de referencia, gracias a producciones nacionales e internacionales que desde hace años nos llevan eligiendo como plató natural para sus rodajes. Concretamente, según el

La mujer en la moda

OPINIÓN

RAQUEL

HAMMERHOJ

CEO HAMMERHOJ DESIGN
DIRECTORA DE DREAMER
MARKET

 Raquel García Hammerhoj

 @raquelhammerhoj

 @HammerhojR

Se acerca el 8M, día en el que todas recordamos lo que nos costó llegar hasta donde estamos. Tener los derechos que por naturaleza nos eran propios pero por los que tuvimos que luchar, demostrar y trabajar duro. Y trabajar mucho más que cualquier hombre nos ha hecho ser fuertes, resilientes, duras y capaces de adaptarnos a cualquier situación. Ser madres y también ser profesionales. Estar pendientes de nuestras familias y llegar a todo, con un café y una sonrisa.

En el sector de la Moda no iba a ser distinto. Las mujeres han tenido que pelear por el reconocimiento de ser grandes diseñadoras, directoras creativas y empresarias del sector. Por eliminar esa imagen de la mujer costurera y el gran diseñador. Y es que es sorprendente y reflejo crudo de la realidad de la industria, que hasta Coco Chanel, no teníamos referencias de grandes casas de moda dirigidas por una mujer.

Gabrielle Chanel (1883 - 1971) llegó a este mundo no sólo con la misión de romper los patrones preestablecidos que convertían a la mujer en un maniquí fetiche de los hombres, sino para demostrar que podíamos tener un lugar. Para que las mujeres de hoy entendieran qué se podía, que somos fuertes y capaces de hacer moda para la mujer pensada en femenino.

Era poco entendible, que siendo consumida en su mayoría por mujeres, la moda fuera diseñada por ellos. Se pretendía que la mujer gustara al hombre, por lo tanto, él

diseñaba a su antojo el cuerpo de ella, sin entenderlo, sin sentirlo y sin comprenderlo. Chanel llegó para cambiar estos parámetros y humanizarnos, devolvernos nuestra imagen, y “dejarnos respirar”. Hacernos entender que el primer amor, debía ser el propio, y debíamos gustarnos a nosotras

mismas, para luego gustar a los demás.

¿Qué pasa en la actualidad? Hemos avanzado, ¿pero lo suficiente?

Vemos mucha más carga femenina que masculina en las escuelas de moda. Muchas profesionales incorporándose a la Industria. Pero, ¿vemos referentes femeninos

al frente de las casas más importantes de moda? ¿vemos los mismos casos de éxito de mujeres que de hombre emprendiendo en la industria textil? Evidentemente no. ¿Y esto por qué?

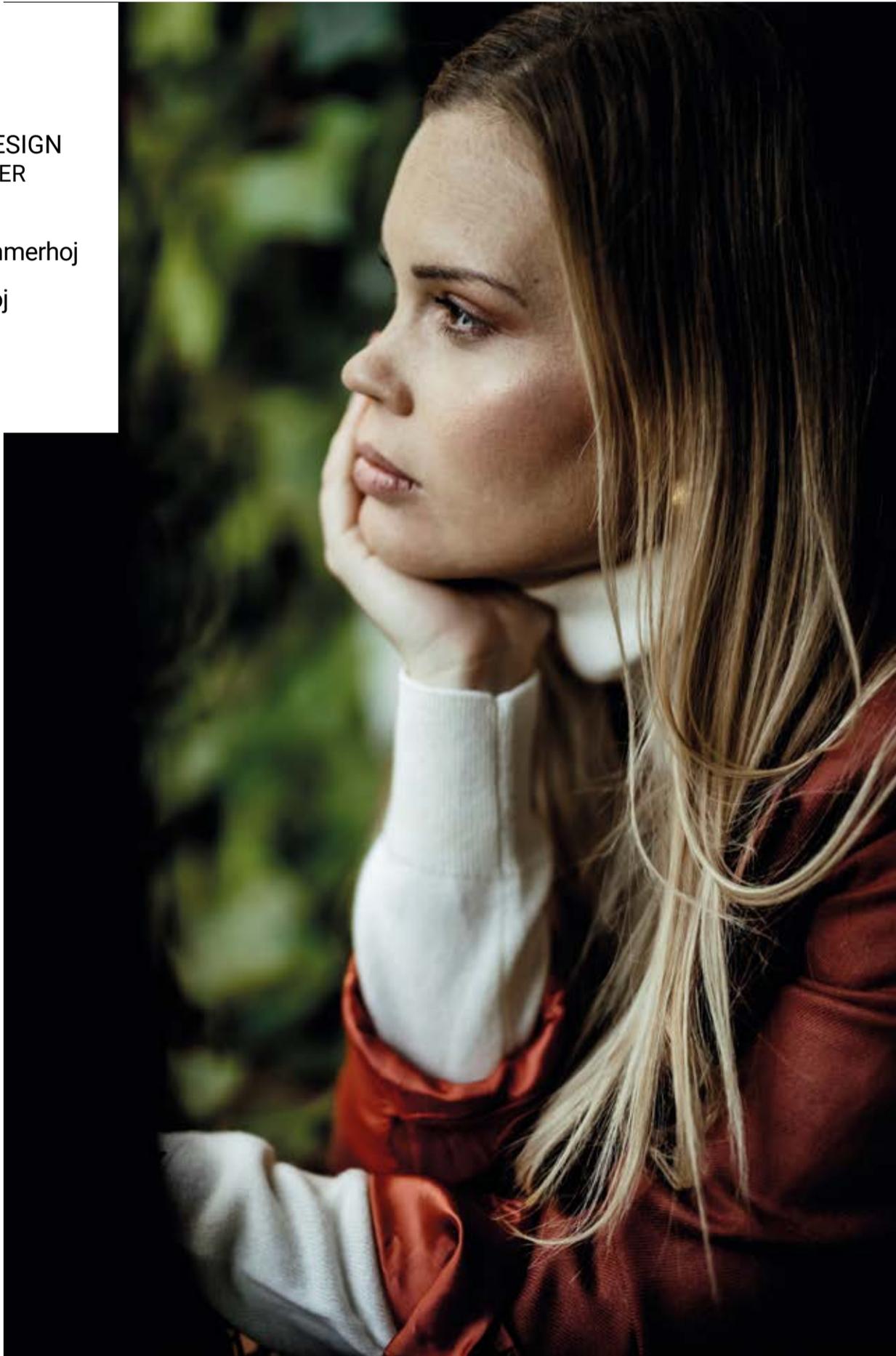
La Industria de la Moda es muy exigente, rápida y cambiante. Esto supone un compromiso total con el modelo de negocio desarrollado hasta el momento en el sector. Por lo tanto, es muy difícil de compatibilizar con la vida familiar. Al llegar a una edad, seguimos viendo que las mujeres siguen asumiendo una segunda línea de acción, pero no la dirección, no al frente de los proyectos. Estar fuera de casa mientras se celebra La Pasarela de Milan o la de Nueva York, los meses previos con jornadas de 12 horas, los fines de semana y festivos, todos esos compromisos familiares sin atender y todas esas responsabilidades que la mujer tiene asumidos como suyos. Todo esto, impide, en la mayor parte de los casos, que la mujer pueda atender a estas dos partes de su vida, la familiar y la profesional, con éxito.

Nos encanta ver referentes de mujeres de éxito y hablar de ellas, pero también queremos pensar que son buenas madres, que atienden a sus maridos, que son familiares y que todas sus responsabilidades están gestionadas. ¿Esto no es hipocresía? ¿Exigimos la misma responsabilidad en el caso de los hombres? Creo que la respuesta a estas preguntas, son el motivo y la consecuencia de la desigualdad en el sector cuando llegamos a determinadas alturas.

¿La solución? La de siempre, equilibrar la carga. Eliminando de nuestras mentes la imagen de la mujer perfecta, que llega a todo, que lo atiende todo y que es exitosa en todos los campos de su vida. Si aceptamos de un hombre, que tenga una pasión que lo lleve a estar fuera de casa, no atender compromisos familiares y tener jornadas laborales de 12 horas, la igualdad real, es no tachar a una mujer de fría y poco responsable por tener esa misma pasión. No podemos entender que el hombre es ambicioso y está bien, y la mujer es una irresponsable

y no comprende cuales son sus prioridades.

Es momento de cambiar esto y defender que una mujer ambiciosa, no solo está bien, es que, tal y como están las cosas, además es una valiente y un referente del cambio, es un Icono. Así que, seamos más Coco Chanel.





“El escáner y la digitalización para empresas está siendo mucho más importante que imprimir”

Antonio Martín: “Estamos centrados en nuestro crecimiento en Canarias”



ENTREVISTA

ANTONIO MARTÍN
CEO DE SOFTTONER

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Softtoner, una empresa dedicada al alquiler tecnológico. Destaca la última apertura, ubicada en la isla de La Palma, ¿cómo ha sido el proceso?

La Palma fue un proyecto que empezamos a valorar a principios de 2021, a partir de marzo, ya que la marca en sí se iba expandiendo bien por todas las islas y en las islas menores decidimos escoger, concretamente La Palma por la cercanía a Tenerife y por el entramado empresarial con el que cuenta la misma. Ya en el resto de islas como El Hierro y La Gomera teníamos presencia de clientes a los cuales atendemos desde Tenerife, pero en La Palma apostamos por la presencia de una persona física y un servicio técnico directo.

¿Les influyó la erupción del volcán?

El volcán nos obligó a paralizar el proyecto hasta su finalización.

El proyecto se empezó a valorar a inicios de 2021 con la idea de abrir la delegación allí sobre septiembre y al final eso paró la apertura que se hizo oficial el 1 de enero de 2022.

¿En qué territorios les podemos encontrar?

Ya estamos en el resto de las islas, en península y en el sur de Portugal.

¿Qué innovaciones tecnológicas de los últimos años destacaría en su sector?

En el sector de los equipos de impresión, destaca la impresión 3D, que es una evolución constante, día a día, de un sistema de impresión que ahora mismo se amplía a muchos sectores tanto industriales, sanitarios, domésticos, educativos...

Teníamos un proyecto antes de la pandemia para coordinar con institutos de secundaria, un proyecto enfocado en la formación de cara a que los alumnos tengan un punto de vista de lo que puede ser una industria y generar emprendimiento, pero se paró en 2020 a causa de la pandemia y no ha evolucionado, se comenzará a retomar el próximo año si todo va bien.

Este año también ha sido la apertura de La Palma, lo cual es un sacrificio bastante importante, porque generas más empleo,

contrataciones, inversión..., y un tipo de servicio diferente al que los ciudadanos de La Palma están acostumbrados a tener.

La verdad es que estamos muy contentos, después de dos meses allí, de la aceptación que están teniendo tanto los productos de nuestra marca Sindoh, de la marca comercial Sindoh Canarias y de Softtoner en general.

¿Cuál es, en general, el producto más demandado?

Ahora mismo la gente lo que nos está demandando son equipos multifunción, que impriman a color y en negro, y ha adquirido importancia el escáner. El escáner y la digitalización para empresas está siendo mucho más importante que imprimir.

El negocio va cambiando, hace 7 años teníamos una previsión de que las empresas imprimían una parte en monocromo y otra a color, ahora se invierte en la digitalización de la documentación y los documentos pasan a subirse a una nube, a un servidor; por este motivo adquiere importancia el escáner. La gente lo que demanda es un equipo multifunción con escáner rápido.

Al ser mayoristas y tener el contacto directo con el fabricante, no dependemos de intermediarios, todas estas demandas se pasan al fabricante. Ellos hacen las anotaciones para seguir evolucionando y tener equipos más punteros.

¿Tiene, en líneas generales, la población la formación necesaria para adquirir este tipo de sistemas innovadores?

Nosotros nos dedicamos a las empresas. Tenemos también una tienda al público, pero generalmente los equipos que nos demandan son equipos profesionales y llegar a un particular es un poco complicado por el elevado coste de los mismos.

Los clientes particulares demandan equipos más pequeños y domésticos, aunque hay clientes que nos han demandado para su domicilio máquinas grandes, no de gran formato ni de altas prestaciones, pero están teletrabajando y necesitan algo más que una impresora pequeña, y si a eso le sumas los trabajos de los niños que están en casa, al final muchos clientes optan por aumentar la inversión en estos sistemas, porque a largo plazo les será rentable.

¿Con qué objetivos cuenta la empresa para este 2022?

Por ahora nos vamos a centrar en asentar lo que tenemos y seguir creciendo en Canarias, aunque hay clientes que nos demandan fuera del territorio.

Precisamente, las últimas semanas estábamos negociando con una embajada en Madrid que quiere contar con nosotros para hacer unas instalaciones, pero la prioridad es seguir asentando el negocio en las islas.



José Miguel del Pino Monzón: “Todo nuestro personal está enfocado hacia la atención personal y cercana al paciente”



ENTREVISTA

**JOSÉ MIGUEL DEL
PINO MONZÓN**

JEFE DE SERVICIO DE CIRUGÍA
GENERAL Y DIGESTIVA DEL
HOSPITAL SJD

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
El servicio de cirugía del Hospital San Juan de Dios es un servicio que está muy pendiente del paciente y goza de un elevado prestigio en la isla de Tenerife, ¿qué nos puede comentar acerca de este servicio que tiene una trayectoria y una importancia considerable en el hospital?

Si hay algo que distingue al Hospital San Juan de Dios, y al servicio de Cirugía en particular, es la intención de individualizar la atención al paciente. Para nosotros lo fundamental es que el paciente se sienta bien tratado, para eso hay que hacer una cirugía del más alto nivel posible “acercarla al paciente”, que el paciente se sienta dentro de la cirugía lo más cómodo, lo más apoyado y lo más acompañado posible.

Además, no conozco a ningún paciente que no pase un mal rato antes de una cirugía, es un trance que el paciente lo vive con mucho nerviosis-

mo, independientemente de la patología que sea, y ahí viene ese servicio personalizado y de acompañamiento al paciente aportándole tranquilidad.

Esa es la labor fundamental y el fondo de atención de todo el hospital. Todo nuestro personal está enfocado hacia esa atención muy personal y cercana al paciente. Nosotros empezamos un programa de cirugía mayor ambulatoria hace casi 4 años, un programa que ha sido muy exitoso porque en los parámetros que se miden hemos conseguido un índice muy por debajo de reingresos de los pacientes. Hemos conseguido dar una atención de calidad y disminuir ese temor del paciente, porque el paciente se siente seguro, acompañado y no tiene la necesidad de ingresar en el hospital. Actualmente, a la hora de pasar por un proceso quirúrgico tendemos a irnos a casa

si estamos en condiciones y, en este sentido, nosotros lo hemos favorecido gracias al trabajo que ha hecho, entre otros, el servicio de cirugía. Los equipos quirúrgicos tienen que adaptarse a una nueva atención que tiene que ser lo menos invasiva posible para provocar el menor dolor posible con la máxima calidad de la atención.

La medicina ha evolucionado y sigue evolucionando año tras año, pero en el campo de la cirugía nada tienen que ver las operaciones que imaginábamos hace años con las de hoy, entre las que predominan las cirugías rápidas y de menor invasión.

El acto quirúrgico en sí sigue siendo el mismo. Curiosamente, a pesar de que todos pensamos que la cirugía ha evolucionado, lo que francamente ha evolucionado es el

modo de hacerla, es decir, el trabajo quirúrgico es el mismo que se hacía hace 50-60 años, lo que ha cambiado es la forma de hacerlo. Esas formas han evolucionado hacia la mínima invasión, hacerlo todo con la mínima agresión posible. Hemos conseguido que esos pacientes que antes tenían que permanecer una semana en el hospital, hoy puedan volver el mismo día a sus casas.

Además, es una especialidad que cada vez está más sub-especializada. No todo el mundo opera cualquier enfermedad y nos dirigimos a un mayor grado de concreción y especialización de los propios cirujanos.

Exacto. Los cirujanos tenemos que enfocarnos en un campo específico, porque la cantidad de conocimiento que tiene esa patología cada vez es mayor y es imposible abarcar toda la patología quirúrgica con el nivel de rigor y de calidad que se merece. Está claro que cada cirujano, según sus intereses, se especializa más en un ámbito u otro. Nosotros tenemos cirujanos especialistas en patología endocrina, cirujanos enfocados a la pared abdominal, a los problemas de ano y recto... Yo, en mi caso, me he enfocado en cirugía mínimamente invasiva oncológica (tumores) del aparato digestivo y cirugía de la obesidad. Y claro que se tiende cada vez más a especializarnos, porque es imposible dar la máxima calidad si no nos especializamos.



Todos los departamentos se suelen caracterizar por ser pioneros o innovadores en ciertas cosas, ¿en qué diría usted que es pionero este hospital dentro del departamento de cirugía?

Nuestro Programa de Cirugía Mínimamente Invasiva de la Pared Abdominal es un orgullo para el Hospital. La hernia inguinal en particular era una patología de la que este hospital tenía una amplísima experiencia, se hacían entre 400 y 500 hernias anuales. Cuando me incorporé aquí se hacían mediante una cirugía tradicional abierta. Todavía hoy hay pacientes que tienen indicación de este tipo de técnicas. Pero en esta patología hemos conseguido un nivel de cirugía mínima invasiva que hoy en día pocos hospitales en nuestro entorno pueden facilitar.

En este sentido, hemos realizado más de 500 hernias inguinales por vía laparoscópica, un volumen muy grande para cualquier hospital. Además, en la cirugía de pared abdominal hemos pasado de las técnicas clásicas abiertas a las técnicas laparoscópicas, colocando mallas intrabdominales. Ahora hemos avanzado al espacio extraperitoneal, sin tener que colocar una malla en contacto con el intestino que puede provocar adherencias y que permite una recuperación más funcional del paciente.

Hemos pasado dos años de pandemia, resulta muy interesante ver cómo, a pesar de los esfuerzos, este hospital no ha dejado de lado el ir evolucionando. Se ha hecho un trabajo paralelo atendiendo a la pandemia y mejorando la calidad y la profesionalidad de los departamentos.

La pandemia ha sido un gran mazazo para toda la atención sanitaria. La sobrecarga de trabajo que ha supuesto en todos los servicios sanitarios, tanto públicos como privados, ha sido enorme. La necesidad, no solo de atención de esos pacientes, sino la modificación casi constante de protocolos de actuación ha supuesto un enorme reto y un gran desgaste. En la pandemia hemos aprendido y seguimos aprendiendo cómo convivir con una situación sin precedentes. De hecho, a día de hoy seguimos cambiando protocolos. Seguimos adaptándonos siempre al mayor estándar posible de calidad, siguiendo todas las directrices de las sociedades científicas para poder atender a nuestros pacientes. Por supuesto, la patología que no ha podido esperar se ha seguido tratando con todo el rigor y los criterios necesarios y cuando se nos ha permitido tratar patologías de segundo nivel hemos empezado a hacerlo siguiendo protocolos muy estrictos.



Ricardo Crespo: “Medical Duke quiere convertirse en un referente en la medicina canaria”

ENTREVISTA

RICARDO CRESPO
CEO DE MEDIKAL DUKE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿De dónde nació la idea de esta compañía y cómo ha sido su trayectoria desde esos primeros inicios hasta llegar a convertirse en un referente del sector como lo es hoy?

A Medical Duke le gustaría ser un referente del sector, pero no lo es. Somos un actor importante en un parte muy pequeña del sector.

Medical Duke nace en el 2001, por aquel entonces, yo estaba trabajando en otra compañía y el director en aquel momento, Germán Asensio y yo montamos Medical Duke para abrir un mercado diferente al que veníamos trabajando para terceros. En el año 2005 decido independizarme, compro la parte de mi socio y comenzamos a profesionalizar la empresa.

A partir de ahí, todo ha sido trabajo, trabajo y trabajo, que nos ha llevado hasta el nivel que estamos hoy y ser un referente en ciertas especialidades del mercado sanitario.

Afirma que no es un referente en el sector pero sí destacan en ciertos aspectos. ¿Qué especialidades son las que podemos considerar que esta compañía es puntera y a las que usted se refiere?

Cuando yo llegué en el año 1995 a Canarias por segunda vez, porque siendo niño viví durante 15 años en Gran Canaria, y después de terminar la carrera, entré a trabajar en una de las empresas más antiguas del sector y me especializaron en técnicas mínimamente invasivas en las que me he ido especializando: radiología intervencionista, neuroradiología, cardiología intervencionista...

En el 2005, recibo una oferta irrechazable de una multinacional muy importante a nivel mundial y que, precisamente, incluían estas ramas en las que había estado trabajado.

Por lo tanto, podemos afirmar que en estas especialidades, Medical Duke tiene mucha experiencia.

¿Cuáles son los servicios que está prestando esta compañía actualmente?

Medical Duke presta servicios de suministro a todo el sector sanitario de Canarias. Actualmente, el 70-80% lo vendo en los hospitales grandes de Canarias, los dos de Gran Canaria y los dos de Tenerife el resto son ventas a los hospitales privados.

Con el paso de los años, intentamos crecer en las islas no capitalinas y en todos los centros, pero básicamente estamos trabajando en los principales hospitales teniendo al grupo Hospiten como un cliente de referencia.

¿Se podría decir que la sanidad, tanto pública como privada, apuesta por la transformación de sus hospitales y sus suministros? ¿O existe aún esa idea de que los hospitales públicos son los que están a la vanguardia en este aspecto?

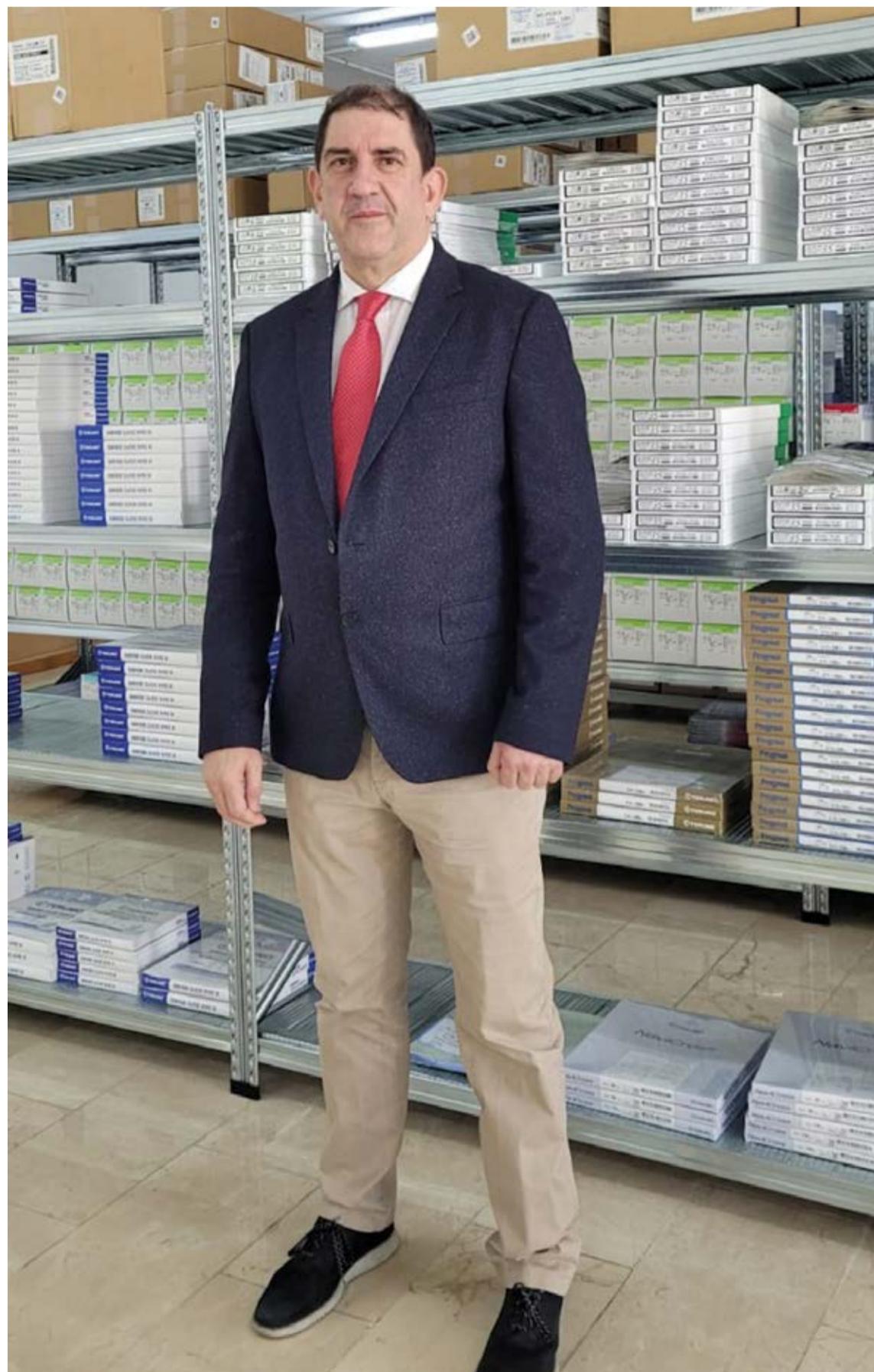
Yo creo que es una cuestión de escalabilidad de los costes. La vanguardia va desde los hospitales públicos a los hospitales privados. En Canarias, tradicionalmente y en contra de la opinión general, creo que el nivel de la sanidad pública es muy alto. Ha habido médicos de reconocimiento internacional, en los años en los que he estado trabajando, en prácticamente todas las áreas y es evidente que eso ha traído inversión a los hospitales públicos y, a su vez, ha hecho que los hospitales privados desarrollen y ofrezcan esas mismas técnicas con gente formada que trabaja o ha trabajado en el sector público, lo que ha elevado el nivel de la sanidad privada a niveles insospechados, pero es cierto que la sanidad pública es una constante de lanzamiento de nuevas tecnologías.



En Canarias, tradicionalmente y en contra de la opinión general, creo que el nivel de la sanidad pública es muy alto. Ha habido médicos de reconocimiento internacional

Ahora que hemos hablado de transformación digital como algo necesario, esta compañía no solo se ha subido a ese carro, sino que llevaba muchos años haciendo una transformación completa, siendo este uno de sus valores añadidos, ¿verdad?

Ahora todo el mundo quiere entrar en la digitalización, no sé si por los fondos europeos, pero Medical Duke siempre creyó en ello. En el 2010, iniciamos la creación de un programa propio de facturación, control de stock y gestión de logística sanitaria que se amoldaba a nuestras propias





necesidades, lo hemos mejorando día a día e, incluso, actualmente podríamos exportarlo a otras compañías del sector como proveedores de un software moderno y de nicho.

Para nosotros, la digitalización y la transformación digital no es una opción, sino una obligación. Medical Duke se preocupa por la formación continua de su capital humano. Nuestro equipo está a la vanguardia de la tecnología actual y en continuo proceso de aprendizaje de nuevas técnicas.

“Para nosotros, la digitalización y la transformación digital no es una opción, sino una obligación”

¿Qué valor diferencial aporta esta empresa?

El servicio, sin duda. Yo siempre he creído que vivir en Canarias, vivir en una zona lejana del territorio continental y en un territorio fragmentado, nos obliga a dar servicios diferenciales. En algunas empresas del sector solo se pide la mercancía cuando te llega el pedido y eso, al final, supone 7 días para que te lo sirvan y poder

entregarlo. Medical Duke tiene un almacén de 250 m2 donde tiene un importante Stock de mercancía para servir de manera rápida y continua los pedidos con un servicio de urgencias 24/7 durante todo el año. De esta manera reducimos mucho el tiempo de respuesta y hacemos que nuestros productos tengan un menor ciclo de reposición.

Dentro de los servicios que damos, intentamos asesorar adecuadamente a nuestros clientes en todas las áreas que podemos, evidentemente ellos son los especialistas y saben mucho más que nosotros, pero nuestros técnicos están listos para asesorarles y apoyarles en las nuevas técnicas que traemos a Canarias.

¿Es complicado mantener una empresa de este sector en Canarias?

Yo creo que crear y mantener una empresa como tal, es complicado en cualquier sitio. Si hablamos de las particularidades de Canarias, ¿es difícil? Sí. Estamos hablando de un sector que tiene sus beneficios, pero también tiene sus inconvenientes.

Tenemos unas trabas administrativas importantes, por al ser unas islas lejanas del territorio principal del país y, además, somos una empresa pequeña en un sector de grandes multinacionales donde la globalización las ha traído a todos los rincones del mundo. Competir con monstruos que facturan en España más de 400 millones de euros es complicado, sin embargo, seguimos luchando por ofrecer un servicio

competitivo. Y lo conseguimos muchas veces.

La fiscalidad tampoco ayuda.

En nuestro caso específico, la fiscalidad no nos ayuda. Debido a nuestro REF somos considerados país tercero en términos de exportación y exportación de productos, que tienen que pasar aduanas, y esto ralentiza nuestra logística y nos obliga a tener un mayor nivel de existencias con el fin de no tener una rotura de stock. Por otro lado, al ser nuestro cliente en su mayoría el sector público, el IGIC se convierte en un coste añadido a nuestros productos. Todo lo que yo pago de IGIC para mí es un gasto.

¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrenta este sector?

Como dije antes, el principal riesgo de las empresas canarias de este sector, es la competencia de empresas mucho más grandes, con mejores márgenes y mucho más medios.

A este hecho se le añade que, al estar alejados, debemos tener unos almacenes que tienen un coste, a lo que también hay que sumarle que el hecho de trabajar con la administración pública, con concursos públicos y con un alto crecimiento de la inflación, Medical Duke puede ver recortada su rentabilidad y nos veríamos obligados a subir los precios, en un sector que no lo acepta fácilmente.

Yo creo que, a nivel político y legal, se debería buscar alguna alternativa dentro del marco de una

“Medical Duke quiere convertirse en un referente en la medicina canaria, no solo en algunas técnicas. Nos gustaría crecer para ofrecer todos los servicios que la medicina canaria necesita de manera integral”

región ultraperiférica para que las empresas que estamos aquí tengamos una ventaja competitiva y reducir las trabas burocráticas. Sin esta modificación, la rentabilidad de hace muy complicada. Recientemente una de las principales empresas de este sector, vio como la multinacional que la representaba decidió, prescindir de sus servicios e ir ellos de manera directa, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo, etc. Es un riesgo que todos tenemos.

Dado que el principal cliente es el Servicio Canario de Salud, ¿a qué problemas o complicaciones se enfrenta en este sentido ante un único cliente que, además, es público?

Como todos sabemos, el

sector público nacional siempre ha tenido problemas con los pagos, hay muchos retrasos en este sentido. Esos retrasos conllevan unos gastos innecesarios de financiación adicionales cuando la realidad es que la ley dice que ellos deben pagar en tiempo y forma. Entendemos que pagar a 30 días puede resultar complicado al sector público, pero es la ley. Al igual que si yo no pago un impuesto, tengo que pagar un recargo, La administración debería sufrir una penalización por retraso en el pago, que debería venir reflejado en la ley de Contratación del Sector Público.

¿Qué proyectos tiene Medical Duke para los próximos meses?

Medicalduke quiere convertirse en un referente en la medicina canaria, no solo en algunas técnicas. Nos gustaría crecer para ofrecer todos los servicios que la medicina canaria necesita de manera integral, pero eso es imposible a corto plazo. Por eso, queremos seguir creciendo de manera orgánica, sostenida, adecuada y correcta como hemos hecho cada año desde el año 2005.

En el futuro, queremos obtener más compañías a las que poder representar en el mercado canario, con unos estándares de calidad adecuados, lo que nos puede aportar una mejora de nuestra rentabilidad y competitividad.

Además, este año estamos explorando la posibilidad de adquirir otras empresas del sector que sean complementarias a nuestros productos y servicios.



José María Pérez: “Estamos obligados a ser innovadores, actuales y en algunos casos pioneros”



ENTREVISTA

JOSÉ MARÍA PÉREZ RIVERO

PRESIDENTE DE ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA SANITARIA DE CANARIAS (AETEC)

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Sin lugar a dudas, la pandemia llegó hace 2 años para hacer tambalear todos los sectores sanitarios pero, sin duda, el sanitario ha sido el más dañado. ¿Cómo ve usted la situación de la sanidad canaria?

Si suponemos que queremos mantener el estado de bienestar y que la sanidad pública es uno de sus pilares fundamentales, que recibe gran cantidad de recursos para mantenimiento y su mejora continua, habría que mejorar los objetivos de eficacia, eficiencia y equidad, establecidas en la Ley. Y si de verdad queremos sostener la universalidad del servicio, se requeriría una financiación sostenible y mayor eficiencia de su personal.

Se deberán tener en cuenta los problemas acuciantes en un futuro próximo con el fin de asegurar la sostenibilidad, como el envejecimiento de la población, la mayor orientación del servicio hacia el ciudadano y una mayor educación sanitaria de las personas en el mantenimiento de su propia salud.

¿Cree usted que si la sanidad canaria hubiera estado un poco más preparada, sanitaria-

mente hablado, las circunstancias hubieran sido distintas?

No lo creo, porque se ha evidenciado que no éramos tan maravillosos y tan bien equipados. Obsolescencia en equipamiento, falta de más formación, investigación e innovación con escasos recursos, huida de talento. No se ha creído en ello y la deriva después de lo que estamos viendo es que no se aprecia un horizonte a 5 años mucho mejor. Se requiere valentía y políticas de alcance.

¿Siente usted, como presidente de AETEC y empresario del sector, que Canarias apuesta por la innovación y la tecnología en sus hospitales?

En absoluto. Ya me gustaría como perceptor de ese esencial servicio.

Sin embargo, no es fácil ser una empresa de tecnología sanitaria en Canarias, ¿no es cierto?

Efectivamente, en especial teniendo en cuenta la concentración de compras a grupos potentes que no es que globalicen, sino acaparan y que los gobiernos favorecen, en lugar de valorar los valores añadidos que aportamos, puestos de trabajo estables y de alto valor, cercanía, una logística para todas las islas y no solo para las dos capitalinas. Interlocución más ágil, etc.

Lo cierto es que, finalmente, resulta muy complicado ser competitiva y hacerles frente a multinacionales internacionales. Entonces, ¿cómo logran sobrevivir y crecer?

Lo hacemos desde varias vertientes, por ejemplo, aumentando nuestras fortalezas en nuestras estrategias, innovando si es posible

cada día, con puesta al día tecnológica, impulsando valores añadidos, contratos directos con fábricas que precisan de nuestras experiencias. Especializándonos en nichos de mercado con mucho valor añadido y donde la cercanía es un factor a tener en cuenta.

Además, y desde una perspectiva más política e institucional, transmitiendo al Gobierno de Canarias donde deberían tenernos como interlocutores para que recurran a nosotros cuando haya problemas como los vividos en la pandemia donde nos sentimos que ni se nos consultó de manera colectiva para hacer frente a los aprovisionamientos. Está siendo duro competir, pero forma parte de nuestra acción de emprendedores buscar soluciones.

¿Qué cambios normativos o incentivos necesitarían implementarse para mejorar la situación?

Llevamos más de dos años buscando que el factor autonómico Canario se tenga en cuenta en las contrataciones del Servicio Canario de Salud. Parece que en la asimetría en las que estamos metidos en todo el estado y que nuestros gobiernos de Canarias de distintos colores habidos y actuales no tiene el peso debido en el conjunto del Estado. Si seguimos sumisos, seguiremos allá donde el rabo crece.

Que se cumplan con los plazos de pago que indica la Ley. Los márgenes han disminuido

Por lo que resulta esencial los cobros a tiempo.

Nosotros, como emprendedores, no nos vamos a resignar y seguiremos explorando nuevas vías en las que se entiendan nuestros nobles objetivos.

¿Cuáles diría usted que son las fortalezas y debilidades del sector de la tecnología sanitaria canaria?

Mejoramos la atención, nuestra cercanía es fundamental, diversificación, dinamizamos el mercado, construir ventajas competitivas. Somos más ágiles y, por nuestra estructura, tenemos que dar menos pasos para la toma de decisiones.

Ayudamos en la formación continua de nuestro cualificado personal, es un valor que queda en la sociedad y extendemos a todos los sanitarios con soporte para la utilización de la tecnología, logística y mentalidad de servir a todo el archipiélago canario, porque nuestro fin es que toda la innovación y mejoras alcance a los pacientes.

En el plano de las debilidades, somos conscientes de que tenemos una debilidad frente al creciente acaparamiento de multinacionales en casi todos los niveles, son campañas de marketing e inversión con la que no podemos competir.

Además, es evidente que tenemos unos recursos económicos y financieros limitados. Existe, asimismo, una legislación que favorece a grandes empresas, y la mayoría de las nuestras son de pequeño o mediano tamaño.

Muchas veces pensamos que los productos y empresas internacionales tienen los productos más innovadores y que las empresas de aquí no están tan actualizadas en este sentido pero, nada más lejos de la realidad, ¿no?

Estamos obligados a ser innovadores, actuales y en algunos casos pioneros.

Tenemos ejemplos en nuestras

empresas.

¿Están las empresas canarias de este sector preparadas para la internacionalización?

Hay empresas que ya han dado ese salto y algunas con experiencia. Tenemos África por explorar y, desde nuestra posición geoestratégica, América y Europa son objetivos de la emprendeduría.

Tal y como hemos hablado, queda mucho por avanzar. ¿Cuáles son las líneas de trabajo actuales de esta organización?

Queremos tener más presencia social, especialmente con las Universidades, alentando a que la especialidad de Bioingeniería sea una realidad en nuestra querida Canarias.

Estamos también luchando para ser interlocutores con el Servicio Canario de Salud, que nos faciliten la comunicación.

Asimismo, queremos renovar nuestra organización y mejorarla sustancialmente.

¿Y los principales objetivos que esperan conseguir?

Tenemos varios objetivos, pero podríamos decir que uno de los prioritarios es que nuestras empresas puedan coordinar proyectos determinados con fines comunes.

Conseguir la apertura a mercados próximos.

“Queremos tener más presencia social, especialmente con las Universidades, alentando a que la especialidad de Bioingeniería sea una realidad”

Además, a nivel institucional, estamos trabajando en una mayor colaboración en la acción exterior con el Gobierno de Canarias en nuestro ámbito.

No obstante, también nos estamos esforzando mucho para aunar esfuerzos comunes en la formación de los recursos humanos (de nuestros colaboradores).

Pero, al final, hay algo que es fundamente para toda la organización y las empresas del sector, que es ser vistos como empresas de gran valor añadido socialmente.

Ya lo decía Séneca: “Ningún viento es favorable para el que no sabe a que puerto se encamina”.



Mónica Lorente: “Hay que reivindicar la democratización de la belleza y ser como quieras ser”

ENTREVISTA

MÓNICA LORENTE
GERENTE CLÍNICA DORSIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo ha sido -está siendo- la vuelta de los pacientes a las clínicas Dorsia? ¿Qué peso tiene la atención online en estos momentos?

La verdad es que ha habido una gran acogida por parte de todos nuestros pacientes e, incluso, de gente que siempre ha querido hacerse algo y, por algún motivo, no se atrevía a dar el paso. Parece que la pandemia, junto con el confinamiento, nos ha hecho recapacitar y pensar y ha hecho que, tanto clientes como profesionales, volvamos a la carga con bastante fuerza.

Por su parte, la atención online ha tenido y tiene muchísimo peso en estos momentos. Es verdad que a nuestro público le gusta bastante el “tú a tú”, pero, no obstante, el hecho de que estuviéramos en época de pandemia nos obligó a convertirnos en una clínica online, lo cual nos ha servido para que muchísima gente que antes no se planteaba una consulta de este tipo, ahora sí que lo haga.

¿Qué hueco ocupa la belleza dentro de ese interés creciente por la salud entre los consumidores?

Ocupa un espacio importantísimo. Está claro que cada vez la gente se preocupa más por su aspecto físico y, a su vez, por sentirse bien interiormente, lo cual va todo ligado, porque quien se encuentra bien por fuera, se encuentra bien por dentro.

La mujer siempre ha sido la reina de la belleza pero, ¿el



una manera progresiva. Nosotros estamos en continuo crecimiento, por lo que, en líneas generales, no creo que suponga una amenaza al sector.

“Cada vez más la gente se preocupa por envejecer lo más sano y tarde posible, que no se note con rapidez el paso del tiempo, sino más bien de una manera progresiva”

¿Cuál es la propuesta de marca de Dorsia en este contexto?

Ahora mismo tenemos una campaña enfocada a este tema que pretende señalar la importancia de exteriorizarnos, que estemos conformes con nuestro físico, que intentemos conseguir nuestra mejor versión y que lo mostremos sin ningún tipo de vergüenza, sino todo lo contrario. Hay que abogar por la belleza de cada uno, cada uno es bello a su manera y a su gusto, y eso exteriorizarlo. Y para eso estamos nosotros, para llegar al punto de cada persona se sienta bien.

Dorsia tiene numerosos centros activos. ¿La pandemia ha obligado a cerrar centros o ha activado la apertura?

Al contrario de lo que puede pensar la sociedad, nosotros hemos crecido durante la pandemia y después de la pandemia. Se han abierto nuevos centros y ahora mismo nos estamos expandiendo por el territorio peninsular e, incluso, por Portugal. Somos una red de 101 clínicas.

¿Puede hablarnos de los planes de expansión internacional de la compañía?

Hay un plan de expansión internacional. De momento, la expansión se está centrando en Portugal, más concretamente en Lisboa y Oporto, y estoy segura de que con el paso de los años se abrirán nuevas puertas y, con ellas, nuevas localizaciones.

hombre se va haciendo un hueco?

Sí, de hecho nosotros tenemos una unidad que lleva por nombre Dorsia Neo, y que tiene como finalidad que el público masculino tome consciencia de que para ellos hay muchísimos tratamientos que ayudan a mejorar su aspecto. Es un tipo de consumidor que cada vez se arriesga y crece más.

¿Cuáles son los tratamientos más demandados?

En cuestión de cirugías, las cirugías corporales y, más concretamente, nuestra cirugía estrella es el aumento de pecho de todo tipo. Una de cada cuatro mujeres se operan en nuestra red de clínicas, porque es lo más que se demanda.

Las nuevas corrientes que abogan por la “belleza real”,

¿suponen una amenaza para el sector de la medicina estética a corto-medio plazo?

Creo que no. Es verdad que hay sectores que están totalmente a favor de envejecer naturalmente, pero demostrado está que cada vez más la gente se preocupa por envejecer lo más sano y tarde posible, que no se note con rapidez el paso del tiempo, sino más bien de



La atención online tiene muchísimo peso. A nuestro público le gusta bastante el “tú a tú”, pero la pandemia nos obligó a convertirnos en una clínica online



ENTREVISTA

ÁNGELA MARÍA ORTEGA BENÍTEZ

VICEPRESIDENTA Y ENFERMERA, ESPECIALISTA DE URGENCIA

NATALIA RODRÍGUEZ NOVO

MIEMBRO DEL COLEGIO DE ENFERMERÍA

JOSÉ ÁNGEL

PRESIDENTE DEL COLEGIO DE ENFERMERÍA

“Queremos que se mejoren las condiciones laborales de los enfermeros y enfermeras”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿De qué manera se ha adaptado el sector de la enfermería a la situación de pandemia que hemos vivido?

Ángela: Yo te voy a hablar desde el Colegio como vicepresidenta y como miembro de la junta de Gobierno, y de los acuerdos que se tomaron en dicha junta para ver qué podíamos hacer en estos dos años de pandemia y qué podíamos aportar nosotros desde aquí.

El objetivo ha sido apoyar a todo el colectivo, denunciar a las administraciones ante la falta de recursos que hubo en primera instancia, la presión bajo la que estaban trabajando los compañeros sin medios de protección, el riesgo de contagio...

Han pasado dos años y casi que estamos igual, no en las mismas condiciones, pero con esta última sexta ola los compañeros siguen trabajando sometidos a presiones. Queremos que se mejoren las condiciones laborales, de conciliación, las económicas y de protección de los compañeros.

Natalia: La pandemia continúa. Al personal sanitario se le ha pedido a lo largo de 2 años un gran esfuerzo y han estado ahí. Teníamos idea de lo que podía suceder, sí sabíamos lo que se nos venía encima y teníamos de ejemplo a otros países como Italia.

El caso es que, a día de hoy, el personal está agotado. Después de hacer una encuesta a nivel nacional con una respuesta brutal en tan solo 5 días, se ha podido recabar información de cómo se siente el personal, los problemas que han desarrollado...

José Ángel: Fíjate tú si se ha gestionado mal la pandemia que, en España, se han contagiado el 50% de las enfermeras, algo así como 150.000 enfermeras. Algunas enfermeras, como Ángela, estuvieron en hoteles cuidando a los sanitarios que no podían entrar a sus casas, porque podían contagiar a las familias, y todo eso que se hace desde una profesión para una



José Ángel, presidente del Colegio de Enfermería.

sociedad. Y lo único que hemos recibido de las autoridades políticas es un acto de pobreza espiritual y mental, se inventan cosas que no son ciertas y que no están contrastadas científicamente, porque, a día de hoy, mucha gente habla de la pandemia como del fútbol.

¿Cree usted que esta situación se podría paliar si no hubiera tantos recortes en sanidad y se apostara por una mayor plantilla de profesionales?

Ángela: Casi que sí. Teóricamente sí, prácticamente también. Con la llegada de la sexta ola, las jornadas fueron exhaustivas, hacíamos más de 100 test de antígenos a la población diariamente. Cuando refuerzan los servicios para dar cobertura la asistencia es mucho mejor, la calidad de la asistencia es mucho mejor. En la

misma línea, las estructuras no están tan bien, falta adecuar las estructuras, los espacios para atender a la población.

Evidentemente, si hay una buena dotación de recursos humanos, materiales y de estructuras se puede atender a la población y dar cobertura.

José Ángel: La enfermería está pidiendo que la traten en la misma forma y condiciones que tratan al resto de profesiones en el sistema de salud. Si los enfermeros son universitarios que estudian un grado, tienen que valorarlos igual que a un periodista o a un psicólogo. La universidad forma a universitarios y no es lógico que no cuente con profesores debidamente contratados, está explotando a los profesores enfermeros a los que les pagan 500 euros por impartir 180 horas de clase. El Estado español nin-



Ángela María Ortega, Vicepresidenta y enfermera, especialista de urgencia.

gunea a los profesores. Formamos muy buenos enfermeros, pero cada vez hay menos profesionales.

Asimismo, hace falta gente formada como especialistas y hasta ahora el Gobierno no desarrolla estas especialidades.

¿Cree que estas situaciones han afectado psicológicamente a los profesionales del sector?

Ángela: A todos no, pero a la mayoría sí, porque depende de cómo cada persona afronta las situaciones. En la encuesta que se hizo a nivel del Consejo General se muestra que hay una afectación psicológica, de presión, de estrés, de depresión, hay incluso gente que quiere abandonar la profesión, porque ha sido mucha presión en muy poco tiempo.

Eso no hay cuerpo ni mente que lo aguante.

Ángela: “Si hay una buena dotación de recursos humanos, materiales y de estructuras se puede atender a la población y dar cobertura”

¿Se están tomando medidas para que estos profesionales afectados puedan resurgir?

Ángela: Desde el Consejo General de Enfermería, en la denun-



cia que se le presenta al Ministerio y a las administraciones, porque parece que a las administraciones hay que estar denunciándolas constantemente cuando es algo que debe darse de por sí, se ha comenzado a negociar para que se tomen medidas. A día de hoy desconozco el desarrollo de medidas concretas.

Es importante que quede constancia que, desde la Organización colegial se está trabajando, se ha hecho una encuesta, se ha hecho un mapa de cómo está a día de hoy la población y de lo que necesita, lo cual se está comunicando y se está poniendo en la mesa de los políticos, porque es la voluntad política la que debe mover los recursos. Asimismo, esto hay que denunciarlo en las redes sociales, no es el mecanismo ni la forma propiamente correcta de actuar de una organización, pero a nivel personal y profesional se debe denunciar como denuncian la mayoría de las personas las cosas que están sucediendo.

Natalia: El tema de las redes sociales hace mucho bien y también hace mucho mal, hay que saber gestionarlas. La denuncia tiene que ir por la vía por la que tiene que ir para que prospere.

José Ángel: No se están desarrollando métodos de planificación de cara a un futuro y es por ello que los enfermeros decimos:

“hasta aquí hemos llegado”. La prueba de que no se han tomado medidas es que los distintos Consejeros de Sanidad del Gobierno de Canarias, que han ocupado el cargo en estos dos años, nunca han contactado con este colegio para preguntar por la opinión de la organización colegial en relación a las distintas situaciones por las que se ha visto afectado el sector. No ha tenido ni la preocupación, ni la ocupación de contactar con nosotros, lo que supone un desapego total al sector. Cómo puede ser que yo tenga más próximo al presidente del Gobierno de España o a la Ministra de Sanidad en Madrid que al Consejero de Sanidad de mi tierra. Eso demuestra que los políticos que gobiernan Canarias son unos cenizos.

¿Vive la población desinformada en cuanto a la situación que viven los enfermeros y enfermeras en los hospitales?

Natalia: La encuesta realizada, junto con las diferentes denuncias que hacemos a la administración, se ponen en marcha porque queremos reivindicar, sobre todo, el respeto a la profesión por parte de los políticos, lo que quiere decir que se consoliden puestos de trabajos, no es de recibo que hayan personas trabajando 15 años en la profesión sin un puesto de trabajo fijo; que se aumenten las plazas de

Natalia: “Queremos reivindicar el respeto a la profesión por parte de los políticos”

enfermeros en universidades para, posteriormente, aumentar plantilla en hospitales y centros de salud. Asimismo, es de vergüenza que las mujeres enfermeras no puedan conciliar su maternidad con su vida profesional, los puestos de trabajo se deben adaptar a la edad y condiciones del profesional y valorar, como se hace en otras profesiones, una jubilación anticipada.

José Ángel: Lo que queremos es mejorar el sistema de salud, España es un país muy rico, es una gran potencia y debe tener los requisitos y las características de trabajo que le corresponden. Los ciudadanos españoles tienen derecho a una atención sanitaria que se acerque a lo que establecen las normas de la Unión Europea. En definitiva, estamos realizando un proceso de información a la población con esta gran encuesta que hemos hecho.



Natalia Rodríguez Novo, miembro del Colegio de Enfermería.

Estamos hablando con los sindicatos, estamos hablando para que podamos contarle al mundo que la pandemia sí se sabía que venía, sí se tenían normas para tener orga-

nizados los hospitales y los centros de cara a una buena atención sanitaria, se tenían normas para comprar mascarillas y trajes de protección, sí que hay legislación

Radiografía de la situación profesional y emocional de la profesión enfermera

Dos años prácticamente ininterrumpidos de pandemia por COVID han tenido un impacto demoledor en las enfermeras y enfermeros que trabajan en España. Y el problema es que no se atisba la salida porque la lucha contra el virus mantiene en un bucle asistencial a casi el 80 por ciento de los profesionales, que se ve obligado a dedicar la mayor parte de su tiempo de trabajo al COVID y no puede prestar la asistencia que querría al resto de sus pacientes. El resultado de tantos y tantos meses de desgaste ha tenido consecuencias muy graves para la salud mental de estos profesionales, ya que un tercio de ellos (33%) reconoce haber sufrido depresión, 6 de cada 10 confirman haber padecido insomnio (58,6%) y algo más de dos terceras partes ha tenido episodios graves de ansiedad (67,5%). Estos son algunos de los resultados y conclusiones extraídos de la mayor encuesta realizada jamás en España en el sector enfermero: han participado 19.300 enfermeras y enfermeros durante las primeras semanas de enero de 2022.

Se trata del estudio “Radiografía de

la situación profesional y emocional de la profesión enfermera”, que se ha presentado esta mañana en una rueda de prensa virtual en la que han participado Florentino Pérez Raya, José Ángel Rodríguez, José Luis Cobos y Diego Ayuso, presidente, vicepresidente segundo y tercero y secretario general del Consejo General de Enfermería de España. Tal y como han explicado, se trata de una macroencuesta histórica que pone de manifiesto la situación insostenible que vive la profesión enfermera y su creciente indignación. Tal y como ha explicado Pérez Raya, “nuestro objetivo era cuantificar y conocer con exactitud el impacto generado por el COVID-19 entre las 275.000 enfermeras y enfermeros en activo que trabajan en centros sanitarios, públicos y privados, de toda España. Los resultados conforman una radiografía fiable, rigurosa y completa de la situación emocional y profesional en el sector”. El trabajo demográfico ha sido desarrollado por el Consejo General de Enfermería de España en coordinación con el resto de la Organización Colegial al completo (Colegios provinciales y Consejos Autonómicos). Se ha pedido la participación a través de mensajes y un emailing

personalizado realizado a la base de datos de los colegiados y colegiadas y el trabajo demoscópico ha estado supervisado por los expertos del Instituto Análisis e Investigación.

Florentino Pérez Raya ha aseverado que estamos ante “una radiografía rigurosa que viene a demostrar la presión asistencial y de todo tipo a la que están sometidas las enfermeras. Una situación que viene de muy atrás y que desde hace dos años se ha agravado por la pandemia del COVID”. Recordando que “España sufre un déficit crónico de enfermeras que pone en peligro el sistema sanitario y el bienestar de una sociedad cada vez más envejecida y aquejada de enfermedades crónicas, unos ciudadanos con una creciente necesidad de cuidados. De verdad, no podemos seguir maltratando a una profesión fundamental para la salud de la población y para el futuro de la sostenibilidad del sistema sanitario, ni mantener con un número de profesionales que está a años luz de las necesidades asistenciales de la profesión, no podemos estar tan alejados de países de nuestro entorno y nivel socioeconómico como Reino Unido o Francia”.

José Ángel: “Los ciudadanos españoles tienen derecho a una atención sanitaria que se acerque a lo que establecen las normas de la Unión Europea”

que obliga a tener un porcentaje dedicado a proteger a sus trabajadores, hay normas en España de seguridad laboral. No podemos decir palabras vacías como: “no sabíamos lo que iba a ocurrir”, sí que lo sabíamos, lo que pasa es que por los intereses de cada momento asumimos más ignorancia de la que había, sabíamos que era un virus que contagiaba, que teníamos que protegernos pero, ¿qué ocurre? Que el sistema no gastaba dinero porque en el momento en el que lo gastó, cuando el ébola, dejaron los materiales almacenados y como no hicieron falta en ese momento, pensaron que esta vez tampoco iba a hacer falta.



ENTREVISTA

ALEJANDRO CABRERA
PODÓLOGO

Alejandro Cabrera: “Los niños no deben utilizar calzado antes de empezar a caminar”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Hablando un poco de su profesión, ¿cuál es la parte de ella que le gusta más y cuál es la que menos?

Lo que más me gusta es el trato con el paciente, el sentir que lo podemos ayudar, el día a día con ellos. Y lo que menos es la individualidad de la profesión.

Considero clave el trabajo multidisciplinar y aunque lo intentamos con diferentes profesionales, no es lo habitual. Por eso, sería fundamental entrar en la Seguridad Social.

¿Cree que la sociedad está lo suficientemente informada sobre la salud del pie y sus patologías?

No. Yo llevo 13 años en la profesión y podría asegurar que ha habido un cambio, la gente es mucho más consciente, hace mucho más deporte y son conscientes de la importancia de un buen cuidado de los pies. No está totalmente visibilizado, pero poco se está consiguiendo. Yo me acuerdo que cuando empecé había gente que no sabía lo que era un podólogo, eso ya hace mucho tiempo que no me pasa.

¿Cuáles suelen ser las patologías más frecuentes en esta área?

Las patologías más frecuentes son los uñeros, los papilomas, que son aquellas verrugas que surgen en la planta del pie; y a nivel biomecánico la fascitis plantar, principalmente.

La sensación es que los podólogos son unos profesionales médicos a los que los ciudadanos de a pie visitamos poco. Todos hemos visitado a un dentista, pero no a un podólogo. ¿Hace falta un cambio de mentalidad en la sociedad?

Yo creo que sí, poco a poco deberíamos cambiar esta mentalidad. No le damos importancia y la realidad es que, si tienes unos pies bien situados en el suelo, vas a tener muy buena estabilidad y, consecuentemente, te va a generar mucha confianza en tu día a día.

En ese sentido, es muy importante para todos, para gente que haga deporte y demás, tener presente que su fuerza va a tener mucha relación con su estabilidad y ser estable desde los pies es imprescindible.

El pie es un engranaje muy complejo de huesos, articulaciones y tendones. ¿Tienen una difícil recuperación las lesiones del mismo?

Tenemos que tener en cuenta que el pie cuenta con muchos huesitos y mucho tejido, y cuando tocamos una zona del pie tras una lesión o una cirugía, las recuperaciones son un poquito complicadas. Hay que hacer una buena recuperación y readaptación, que lo que hace es poner el pie en una zona de normalidad y mejorar lo que se trata. Es una de las zonas más difíciles de recuperar del cuerpo, porque es casi imposible hacer un reposo absoluto.



¿Qué consejos daría de cara a una mejor salud en los pies de los ciudadanos?

Siempre y cuando no haya lesiones asociadas, porque si hay una patología debe tratarse, primero debemos volver a sentir el suelo, en casa debemos estar descalzos. Nos ponen un calzado antes de tiempo, antes del año incluso y hemos perdido esa sensación de conexión con el suelo y es importantísimo que se recupere.

Asimismo, es importante revisarnos el pie constantemente, masajearlo, cuidarlo, mirarlo y acudir al podólogo una vez al año. Si hay un dolor puntual un día quizá no sea necesario acudir al podólogo, pero si se prolonga, el segundo o tercer día es conveniente, porque si existe una patología cuanto antes se trate más fácil será de curar.

En este sentido, ¿recomendaría que los niños menores de 1 año sientan el suelo y permanezcan descalzos?

Sí. No solo es que yo lo recomiende, sino que la evidencia científica así lo dice. No tenemos que utilizar calzado antes de empezar a caminar, y cuando comenzamos a caminar no es recomendable emplear el tipo de calzado que tenemos actualmente ideado, simplemente debemos llevar algo que impida clavarnos algo, pero que no influya en el desarrollo propio del pie.

En definitiva, un calzado minimalista y lo más respetuoso posible. Ya hay estudios que evidencian que en los primeros meses de vida



el niño tiene una mayor sensibilidad por los pies que por cualquier otra parte del cuerpo, si le ponemos al niño un calzado estamos bloqueando ese proceso y es un error.

Y para terminar, ¿qué ha aportado y puede aportar la tecnología a la profesión y a la salud de los pies?

Yo creo que todo lo que sea tener más herramientas es positivo. Por ejemplo, la eco-

grafía en el pie nos permite intervenir sobre la zona en cuestión, el láser ha sido de gran utilidad, de alguna manera lo que hace es recuperar los tejidos antes que cualquier otra herramienta.

Son muchas las herramientas que enriquecen el proceso al que se enfrenta el profesional, mejorando los tiempos de recuperación, entre otros aspectos.



**SIEMPRE AL SERVICIO
DE LA SANIDAD EN
CANARIAS**



**Calle Alonso de Castro, 1
OFICINA 201 202.
San Cristobal de La Laguna
38320. Tenerife**

922 23 78 05



www.medicalduke.com



Essity Canarias: sostenibilidad, economía circular y formación educativa



ENTREVISTA

**CRISTÓBAL
RODRÍGUEZ**

RESPONSABLE DE LA PLANTA
DE ESSITY CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Essity actúa como un actor clave en el área sanitaria a través de productos y soluciones innovadoras en higiene y salud, ¿no es así?

Correcto. Somos una empresa líder en el sector de la higiene y la salud a nivel mundial. En relación a la localización en Canarias, el desembarco de Essity en el archipiélago se produjo en el año 2006 a través de la adquisición de una empresa local de tradición familiar. A partir de ahí, nos empezamos a desarrollar como empresa plenamente integrada dentro del Grupo Essity a nivel mundial.

En Canarias estamos focalizados en el sector de fabricación, ya sean productos como papel higiénico, servilletas... Además, nos encargamos de la distribución de los productos de la compañía que se fabrican en otras plantas de España (Tarragona y Navarra)

y el resto del mundo.

En el ámbito de la salud, somos fabricantes de productos para el cuidado personal y profesional. Somos líderes en el segmento de la incontinencia con nuestra marca TENA y además contamos con una línea de productos para farmacias, centros sanitarios y residencias. Ofrecemos soluciones para el cuidado de heridas, terapias de compresión y productos ortopédicos.

¿Cómo ha sido acogida de esta empresa en el archipiélago?

Essity ya lleva 16 años instalada en Canarias. Desde el primer momento se homogeneizaron procesos para adaptarlos a los es-

tándares de la compañía a nivel internacional y se aprovecharon otros aspectos de la anterior empresa, la cercanía la sociedad local y a los trabajadores.

Yo creo que se hizo una simbiosis de ambas formas de trabajar, en ningún caso la multinacional impuso un cambio radical, se mantuvo la idiosincrasia de la empresa familiar canaria aplicándose los procedimientos de la multinacional.

La sostenibilidad siempre ha sido el eje transversal de Essity, ¿de qué modo la compañía apuesta por las buenas prácticas socialmente responsables?

Además de ser líderes en el sector de la higiene y la salud, también somos una compañía líder en sostenibilidad dentro del sector.

Estamos haciendo un montón de iniciativas, ahora estamos con un proyecto de fabricación de pasta de papel a través de paja de trigo. Para fabricar los derivados de papel, sólo utilizamos madera certificada. En España, un 92% del total de fibra está certificada con la estándar FSC® Mixed Credit y el 8% restante con el estándar FSC® - PEFC™ sobre madera controlada. Es más, Essity es una empresa de larga tradición, con más de 100 años, es verdad que tuvo un cambio de denominación social en el año 2016, pero tiene una tradición muy nórdica, es una empresa de base nórdica en la que en el pasado se aplicaba la filosofía de que por cada árbol que se talaba se plantaban 3. De hecho la reforestación de todos esos bosques ha supuesto que la masa forestal de esos árboles sea mucho mayor de lo que fue hace 30 años.

¿En qué nuevas líneas de investigación están trabajando?

Estamos enfocados en todo lo que aborda la preocupación social que hay a día de hoy, sobre todo en el consumo de materiales. Nuestra idea es intentar reducir los consumos de materiales que puedan crear algún tipo de impacto medioambiental como

plásticos, colas o cualquier tipo de elemento químico.

Hemos puesto en marcha un programa para que el envoltorio de nuestros productos proceda de materiales reciclados, así como la minoración de esos materiales al producto. También es muy importante para nosotros la economía circular. Tanto en la propia planta, donde aspiramos a ser 'Residuo 0' y que nada vaya desde Essity a los vertederos, como en los productos, donde trabajamos para que todos los envases sean reciclables.

“Somos líderes en productos de incontinencia y un referente de sostenibilidad en el sector”

Si por algo ha destacado siempre Essity es por apoyar a los profesionales, ¿qué proyectos manejan actualmente en este sentido?

Estamos muy involucrados a nivel social, tenemos diferentes proyectos involucrados en diferentes ciclos formativos, tenemos un departamento de coaching and training y un departamento de formación en el cual uno de los programas, a través de la coordinación con universidades e institutos, vamos incorporando a la empresa grupos de estudiantes que están a punto de acabar su curso formativo.

Estos programas son muy amplios y cada año tenemos un grado de incorporación a nuestra empresa muy significativo. Estamos muy conectados con el ámbito universitario y educativo en general.



Aarón Hernández: “Vivimos una recuperación progresiva, aunque más lenta de lo habitual”



ENTREVISTA

AARÓN HERNÁNDEZ
SOCIO FUNDADOR DISFAYERON

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Háblenos un poco de Disfayeron, ¿qué podemos encontrar en dicha empresa?

Disfayeron es una empresa que lleva en el mercado en Canarias desde el año 2005. Entramos en el sector de productos de parafarmacia, productos de cosmética, para niños y demás. No tenemos marcas propias,

no fabricamos, simplemente somos distribuidores. Distribuidores de productos sanitarios de clase 1, no medicamentos.

Con el paso de los años, la empresa ha ido creciendo, ha ido incorporando personal, ha crecido en volumen, en proveedores, en servicios, siempre con un afán de aportar servicios rápidos y eficaces.

Durante muchos meses el planeta se ha enfrentado a una crisis sanitaria sin precedentes, ¿qué dificultades ha afrontado la distribución durante la pandemia y qué aspectos quedan aún pendientes?

Una de las cosas que hemos notado durante estos dos años ha sido la paralización, esa paralización en las zonas turísticas en las que, hasta hace poco, no había movimiento alguno. Las farmacias ubicadas en zonas turísticas sufrieron mucho, porque dependían directamente de los turistas. Tuvieron que diseñar otra forma de integración al mercado, adaptándose al medio, integrando el servicio a domicilio... en general, enfocando la empresa hacia un entorno más telemático.

Pero, en definitiva, no hubo mucho movimiento, a lo que se le suma la escasez de productos.

En tiempos de pandemia y, sin duda alguna, en la actualidad, la tecnología ocupa un lugar privilegiado en todos los sectores.

Nosotros, en primera instancia, sobre todo en el mes de marzo, estuvimos parados. Fueron 3-4 semanas en las que nos centramos en buscar alternativas de productos como mascarillas, geles hidroalcohólicos y demás, porque el tipo de producto que nosotros distribuíamos y que, a día de hoy, seguimos distribuyendo no eran productos que se consumieran en casa.

En ese sentido, nos basamos en traer productos como los que comentaba y nos comunicábamos con las farmacias a través de correo electrónico e, incluso, WhatsApp, para que tuvieran constancia de nuestra oferta en una situación sin precedentes a la que tardamos un poco en reaccionar, porque el tipo de producto que se demandaba carecía de stock.

En esta línea, fuimos los primeros que trajimos productos de Inglaterra y, en un inicio, tuvimos problemas, porque sanidad necesitaba una serie de productos y cabía la opción de que nos pararan la mercancía. Por suerte, no se produjo y pudimos servir eficientemente a las farmacias.

En definitiva, podríamos hablar de una empresa que se supo reinventar y que se adaptó al cambio.

Sí. Nos adaptamos rápido, aproximadamente en un mes. Nos centramos en aquello que demandaban en ese momento

y cambiamos nuestra oferta a favor de ello. Asimismo, fuimos de las primeras empresas que comenzaron a traer termómetros para institutos, colegios, farmacias... a pesar de que no había suficiente cantidad para abastecer a todo el mundo, todo lo que entraba lo intentábamos servir al día siguiente.

¿En qué punto se encuentra la empresa actualmente?

Vivimos una recuperación progresiva, aunque más lenta de lo habitual, sobre todo en el ámbito turístico. Las zonas locales no turísticas no se estancaron demasiado, porque los clientes seguían estando allí. Al no haber turismo, no había opciones. Si tienes el local, tienes el producto, pero no tienes al cliente, no puedes hacer nada. Canarias estuvo casi hasta julio sin levantar el turismo. En enero de 2021 fue cuando las zonas turísticas comenzaron a remontar y todo fue cogiendo velocidad en cadena, y se ha ido recuperando poco a poco lo perdido.

Actualmente creo que nos encontramos al mismo nivel que en 2019, no creo que haya tantas diferencias con respecto a años atrás.

Y hablando de futuro, ¿cómo afronta la distribución el tema de la digitalización del mercado?

Se ha demostrado el rápido avance que la digitalización ha tenido en los últimos años. Estoy 100% seguro de que cada día los sectores estarán más digitalizados. Al final, la pandemia nos demostró que todo el mundo, desde su casa, puede hacer y deshacer cualquier operación. Hace 5 años era impensable gestionar todo desde un dispositivo electrónico y a día de hoy es la mejor opción a la que acudir.

“Estaremos en Infarma para conocer la evolución del mercado”

¿Qué objetivos plantean para este año 2022?

Nosotros estamos pendientes. Estamos pendientes de una situación que no conlleva a tomar decisiones arriesgadas a corto plazo. No sabemos a qué modificaciones se enfrentará el mercado, hay mucha absorción de empresas por parte de multinacionales. Este año estamos muy sorprendidos ante esta cuestión, nosotros tenemos proveedores que han vendido sus empresas y que han sido absorbidas por multinacionales. Todo está cambiando tanto que estamos a la espera de qué pasa. Se están produciendo muchísimos cambios y no hay estabilidad ni seguridad para tomar decisiones concretas, y para mí el 2022 se prevé así.

Atendiendo a lo que sucede, este año estaremos en Infarma para conocer la evolución del mercado con respecto a hace 3 años, cuando se celebró el último evento de este calibre.



ENTREVISTA

DR. MOLINA Y DR.
BUBAIRE
DEPARTAMENTO
DE GINECOLOGÍA Y
OBSTETRICIA DE
CLÍNICA TARA

Dr. Molina: “Clínica Tara está a disposición de todos los ginecólogos que quieran venir a aprender”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La Clínica Tara es muy conocida en Canarias, sobre todo por su servicio de ginecología, el cual ha tomado la delantera en términos de innovación y de respeto a la paciente.

Dr. Molina: Sí. La política de empleo de la clínica se enfoca en la ginecología general, no en encasillarse en un solo aspecto. Hay que ampliar a todos los campos y en eso estamos.

Dr. Bubaire: La mujer abarca muchas etapas, desde que es niña, adolescente, hasta la adultez y la menopausia, lo cual lleva un sinfín de cambios y alteraciones a los que antiguamente no se le daba tanta importancia y que, ahora, se han tomado como premisa. Todos los especialistas dan importancia a las etapas por las que pasa la mujer.

Aquí, en Clínica Tara, nos hemos puesto al día y estamos intentando dar una atención integrada a todos los problemas que pueden aparecer en dichas etapas.

Aquí tenemos dos referencias de la ginecología. Lo que ha hecho Clínica Tara es ir especializándose en distintas problemáticas dentro de la ginecología, lo cual es positivo de cara a la salud de la mujer, el que hayan médicos que se especialicen dentro del campo de la ginecología, ¿no es así?

Dr. Molina: Nosotros somos ginecólogos no especializados, abarcamos muchos temas y, eso sí, todos los temas que abarcamos los dominamos correctamente. Estamos apostando no solo por la ginecología clásica, sino por introducir técnicas de nueva generación que lo que hacen es favorecer el tratamiento de aquellas patologías de la mujer, provocando el menor daño posible.

Ir al ginecólogo para la mujer muchas veces impone un respeto e, incluso, se consolida como un tema tabú, consecuencia de antiguas técnicas que, por



Dr. Molina.

suerte, a día de hoy son menos invasivas y más cómodas.

Dr. Bubaire: Lo que dices es cierto, pero también sabemos que la mujer es más libre en los últimos años. La mujer de los años sesenta no habla de sus problemas, de su sexualidad, antiguamente se veía como algo normal.

Hasta estos últimos años no se sabía cuántos problemas tenía la mujer porque lo ocultaba y lo veía como algo normal. Problemas que aparecen después del parto como la incontinencia, la anorgasmia, problemas que aparecen en edades tan tempranas. De hecho, la vida sexual de la mujer se ha alargado, no es lo mismo una mujer con 60 años en los años sesenta que con 70 años en esta época.

Hay una problemática en la que este centro ha sido referente en los últimos años y es en el tratamiento de los miomas, ¿qué sistemas se están utilizando para ello?

Dr. Molina: Los miomas son unos tumores benignos, pero que dan bastante problemas en la mujer y hasta ahora los tratamientos médicos no los solucionaban, sino simplemente mejoraban los síntomas. El mioma puede causar dolor, problemas de sangrado, problemas en las relaciones, esterilidad...

Antes, la solución era la cirugía, incluso la cirugía radical, se realizan más de 150.000 miometomías realizadas al año en España, cuando hay otras alternativas. Nosotros con-

tamos con una técnica pionera en Canarias que solo ofrecemos nosotros, un tratamiento por radiofrecuencia que es una técnica que aplica corriente eléctrica de alta frecuencia dentro del tumor, empleando sedación, es un tratamiento indoloro, la paciente se va para casa según terminamos, no supone heridas y es muy eficaz. La estamos aplicando desde 2017 y damos constancia de que aporta muy buenos resultados.

Esta es una técnica que, en su labor social, se encargan de que otros centros públicos y universitarios empiecen a implementar por los tan buenos resultados que tiene en las pacientes, ¿verdad?

Dr. Molina: Había un compañero que cuando le preguntaban el por qué enseñaba sus técnicas a otras personas, él decía que “solo los inseguros tienen problemas por enseñar a otros”. Nosotros no somos inseguros, para nosotros es un placer que puedan aprender de nosotros y llevar la técnica a otros sitios. Nos han pedido colaboración para llevar y enseñar la técnica a otros centros y no tenemos ningún problema, de hecho, tenemos el 1 y 2 de abril el ginetop que es la reunión de ginecología y tocología privada de Canarias, es un hecho innovador, estamos intentando dar luz a la ginecología privada que mueve el 80% del ámbito en Canarias y que hasta ahora se ha obviado.

Este procedimiento no es indicado para todos los casos de miomas pero, ¿se puede realizar el mismo a cualquier edad, a cualquier mujer, siempre y cuando cumpla las condiciones del mioma?

Dr. Molina: El 80% de los miomas se pueden tratar con este tratamiento, luego depende de lo que queramos conseguir. Hay algunos casos en los que queremos que desaparezca, otros en los que queremos reducir y otros en los que queremos que desaparezcan los síntomas que provoca. Dependiendo del caso le damos a la paciente las opciones y vemos cómo de factible es.

Hay otros tratamientos en los que el láser ha llegado a la ginecología por muy chocante que nos parezca, ¿cuáles son esos procedimientos que se están llevando a cabo en Clínica Tara y que están teniendo buenos resultados?

Dr. Bubaire: Cada vez que aparece una técnica nueva la desarrollan unas personas y se pone en marcha lo que se llama una formación continuada, lo que significa enseñar y promover la técnica a los compañeros para que llegue a toda la población. Como decía el Doctor Molina, en el caso de los miomas son

“Hasta estos últimos años no se sabía cuántos problemas tenía la mujer porque los ocultaba”



Dr. Bubaire.

técnicas de bajo riesgo, reducen las molestias del mismo y la mujer puede quedarse embarazada, que es el principal miedo.

En Clínica Tara estamos a disposición de todos los ginecólogos que quieran venir a aprender y, respondiendo a la pregunta, el láser es

“Estamos apostando no solo por la ginecología clásica, sino por introducir técnicas de nueva generación que lo que hacen es favorecer el tratamiento de aquellas patologías de la mujer, provocando el menor daño posible”

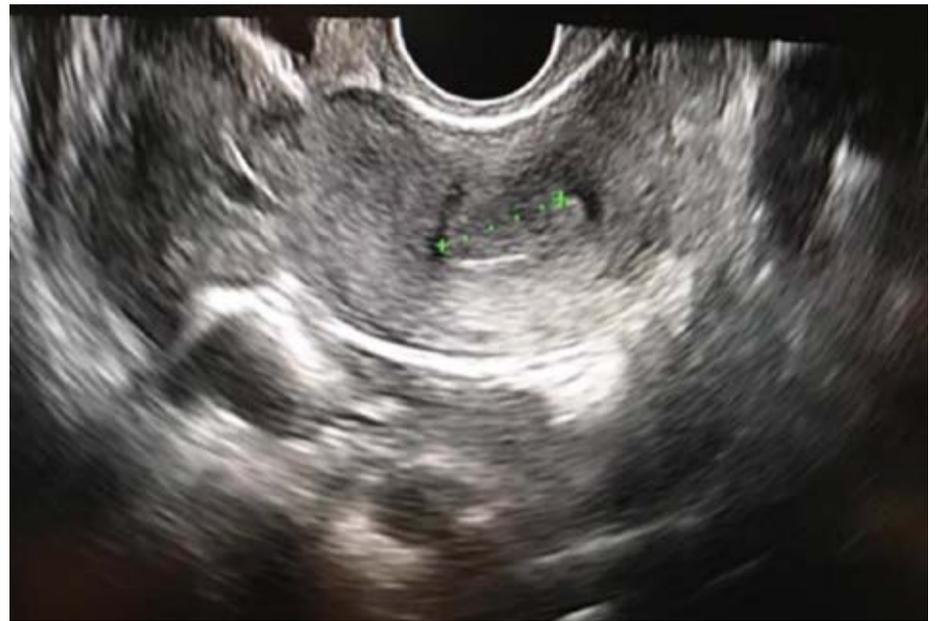
una técnica que existe desde hace muchísimo tiempo, consiste en una luz que destruye un tejido para que se cree otro. Actualmente se ha visto un efecto muy positivo en la creación del colágeno y se está utilizando para combatir los síntomas del síndrome genitourinario de la menopausia: incontinencia leve, atrofia, sangrado post coital, realizar cortes... Es empleado no solo para la estética vaginal, sino para resolver problemas funcionales.

Todos estos tratamientos vienen a mejorar la calidad de vida de las mujeres. Es cierto que no son enfermedades que ponen en riesgo la salud, pero la calidad de vida se ve mermada.

Dr. Bubaire: La mujer de ahora no es la mujer de antes. La mujer dura mucho más años de vida y la calidad de vida debe estar aparejada a ello. Uno de los problemas inevitables son aquellos que derivan del envejecimiento, produciendo problemas en la vagina como la atrofia, escozor, sequedad, infecciones... Antiguamente se ocultaba y ahora se ve como algo que se puede tratar.

¿Tienen una rápida recuperación este tipo de técnicas al ser menos invasivas?

Dr. Bubaire: Sí. Antes los tratamientos eran hormonales, se ponían hormonas locales y no estaban tan mal, de hecho, en muchas ocasiones los tratamientos se combinan, pero realmente se sabe que estas nuevas técnicas duran más, no son invasivas, son tratamientos que actúan y destruyen el tejido y los beneficios se ven en poco tiempo.



Mioma.



Mioma tratado con RF.

Me imagino que estas técnicas llevan consigo una labor de formación continua y diaria por parte de ustedes.

Dr. Molina: Siempre se ha obviado la medicina privada, parece que vivimos de explotar a la paciente. Nosotros hemos traído esta técnica nueva y hemos estado luchando para que el que nos suministra el material, fabricado en Corea, rebaje el precio del mismo con la finalidad de que a la paciente le cueste menos el procedimiento. De hecho, si miramos los precios de la península en comparación con los nuestros, el salto es abismal. Parece que siempre intentamos enriquecernos y no siempre es así. La inversión en formación y en tecnología corre a nuestro cargo independientemente de que tengamos o no pacientes.

Dr. Bubaire: En el caso de la radiofrecuencia, el mismo Doctor Molina ha hecho formaciones en hospitales públicos con el objetivo de transmitir el conocimiento y que las técnicas se trasladen al mismo. No solamente aquí en Tenerife, también en Fuerteventura, pero evidentemente es un tema que debe abordar la administración desde el punto de vista de la asistencia y del presupuesto económico con el que cuentan.

Durante muchos años siempre se ha tenido la concepción de que los mejores especialistas y las mejores técnicas se encuentran en la sanidad pública y que la privada está bien, pero para una consulta.

Dr. Molina: Actualmente, la medicina privada no tiene nada que ver con la que había

en los años ochenta. Estamos hablando de clínicas en las que se invierte mucho y que son pioneras en técnicas, a día de hoy, bajo mi percepción, creo que no hay mucho que envidiar a los centros públicos.

Dr. Bubaire: La sanidad pública ya no es la misma que hace años y tampoco la privada. Muchos servicios de la sanidad privada se hacen en coordinación con la pública y la sanidad privada ha tenido que hacer esfuerzos para aumentar sus servicios porque la pública está sobresaturada, lo que lleva a que los propios compañeros que hemos trabajado en la pública también trabajemos en la privada. La formación es la misma, los equipos nuevos aparecen en la privada y lo que hacemos es compartir conocimiento. En este congreso que se va a celebrar próximamente se ha traído también a compañeros de la pública para que exista un intercambio de experiencias.

¿Hacia dónde se dirige el futuro de la ginecología?

Dr. Molina: Aparte de las técnicas de láser y radiofrecuencia, estamos hablando ya de células madre, de técnicas no invasivas en el diagnóstico de enfermedades genéticas... el futuro es enorme y la ginecología más.

Dr. Bubaire: Sin olvidar el avance en células madres, diagnósticos prenatales no invasivos, terapias fetales, avances en la relación nutrición y patologías ginecológicas y obstétricas... en fin, un futuro prometedor.



ACJ, líder en el sector médico, apuesta por la tecnología antimicrobiana avanzada de NOB166®

La tecnología antimicrobiana patentada de NOB166®

En NOB166® creamos soluciones antimicrobianas de eficacia probada con ensayos antimicrobianos realizados en laboratorios en Carolina del Norte (EEUU), y Alemania, entre otros. La sustancia activa de nuestros productos está permitida en Europa, aprobada por la FDA (EEUU). Formada en 2017 nuestro personal tiene más de 35 años de experiencia en el campo de la nanotecnología. El equipo consta de ingenieros en química, PhD en ciencias químicas, físicos y un experto en sostenibilidad ambiental. Disponemos de laboratorios, donde se llevan a cabo ensayos de eficiencia tanto antimicrobianos como antifúngicos, según estándares internacionales.

Contamos con una patente internacional en protección textil que ataca a la célula en tres frentes. Esta protección se prolonga durante 7 días con una sola aplicación. Además, disponemos de otras tecnologías protectoras en otros campos de aplicación.

Comprometidos con el medioambiente

Desde NOB166® queremos contribuir al bienestar de las personas y a la protección del planeta, por lo que estamos involucrados en la Agenda 2030. La base de NOB166® es plata natural, inocua y no tóxica. Se trata de un elemento presente en la naturaleza típicamente en forma de sal y por lo tanto es totalmente reciclable. La Agencia de Protección Ambiental (EPA) estadounidense ha establecido que el límite seguro de concentración de iones de plata en agua potable es de 0,1 ppm/L. La cantidad de iones de plata que libera es muy inferior

al límite máximo permitido. Por lo tanto, nuestro producto es seguro para personas y medioambiente.

Nuevo distribuidor para Canarias en el sector sanitario

ACJ, la empresa distribuidora de productos médicos de alta gama apuesta por la tecnología antimicrobiana avanzada de mínimo impacto ambiental. Esta se fundó en 1987, actualmente cuenta con dos sedes en Gran Canaria y Tenerife. Proporciona servicios a hospitales e instituciones del sector sanitario desde hace más de 30 años. En NOB166® desarrollamos soluciones que optimizan la esterilización en el ámbito sanitario. Por ello, nos enorgullece que ACJ, una empresa líder en el sector médico, distribuya nuestros productos.

La importancia de la tecnología avanzada en el sector sanitario

Todo tipo de sector necesita estar protegido, ya que todos son un foco de contagio. Sin embargo, garantizar la protección en el entorno sanitario es primordial.

Los microorganismos están presentes en el medioambiente, en las superficies que tocamos, etc. Se trata de una preocupación que ha aumentado con la situación de la pandemia. Ahora somos más conscientes de las infecciones que estos pueden causarnos. La situación es más delicada en el sector sanitario, donde una bata, por ejemplo, puede ser un vector de contagio. Si desinfectamos una camilla eliminamos los microorganismos, pero unos segundos después puede volver a estar infectada por agentes patógenos.

Si bien la desinfección es necesaria, asegurar que un entorno está protegido hasta la próxima desinfección es vital. Mediante el uso de biocidas protectores se reducen costes, además se evita la degrada-

ción textil, ya que no recurrimos a otro tipo de productos constantemente.

El principal desafío del ámbito sanitario

Las infecciones nosocomiales (IRAS) son el principal desafío para este sector. Estas se contraen durante la estancia en el hospital/la clínica, se adquieren en dicho entorno cuando anteriormente no se había manifestado. El lugar al que vamos en búsqueda de una solución a un problema de salud es un foco de contagio. Las infecciones que ocurren más de 48 horas después del ingreso se denominan infecciones nosocomiales. Estas son las principales causas de mortalidad del mundo y suponen un coste muy elevado en el ámbito sanitario. En NOB166® seguimos el lema: prevenir es mejor que curar.

Por ello es fundamental crear protocolos que garanticen además de la desinfección, la protección de forma prolongada. De esta manera garantizamos la protección; reducimos el riesgo de infección de los pacientes y del personal sanitario. Respecto a las IRAS, la OMS indica que la principal actividad preventiva debe concentrarse en los hospitales y otros centros de atención sanitaria.

Protección antimicrobiana textil

La línea antimicrobiana textil está formada por: H-ion y Protect Clothes. Por un lado, H-ion, potencia un producto existente en el sector de la detergencia dotándolo de capacidad antimicrobiana. Esta propiedad funciona incluso en agua fría, lo cual supone un ahorro energético del 85% para el cliente final.

Por otro lado, Protect Clothes, es un producto de aplicación directa en spray, sin necesidad de enjuague, que ofrece las mismas propiedades antimicrobianas. Además de



proteger EPIs, por ejemplo, Protect Clothes protege aquellas superficies textiles que no se suelen lavar a menudo, como los colchones. Estos dos productos evitan la aparición de malos olores, son resistentes a la fase de planchado, a las altas

temperaturas, evitan la aparición de ácaros y optimizan la esterilización en el ámbito sanitario.

Redacción: Miriam Ortega Montalvo (Directora de marketing y comunicación de NOB166)



ENTREVISTA

**SERGIO GARCÍA
GALLEGO**
CEO DE BLISTERFAR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cree usted que el futuro de la distribución pasa por el trabajo colaborativo en el sector?

En todos los sectores es primordial la colaboración entre empresas. Dentro del sector sanitario nos hemos dado cuenta de que es algo fundamental, después de lo vivido en la pandemia sin la colaboración de las empresas de distribución farmacéutica no hubiéramos podido conseguir los productos sanitarios en el tiempo récord que los conseguimos y poder cubrir las necesidades de la sociedad.

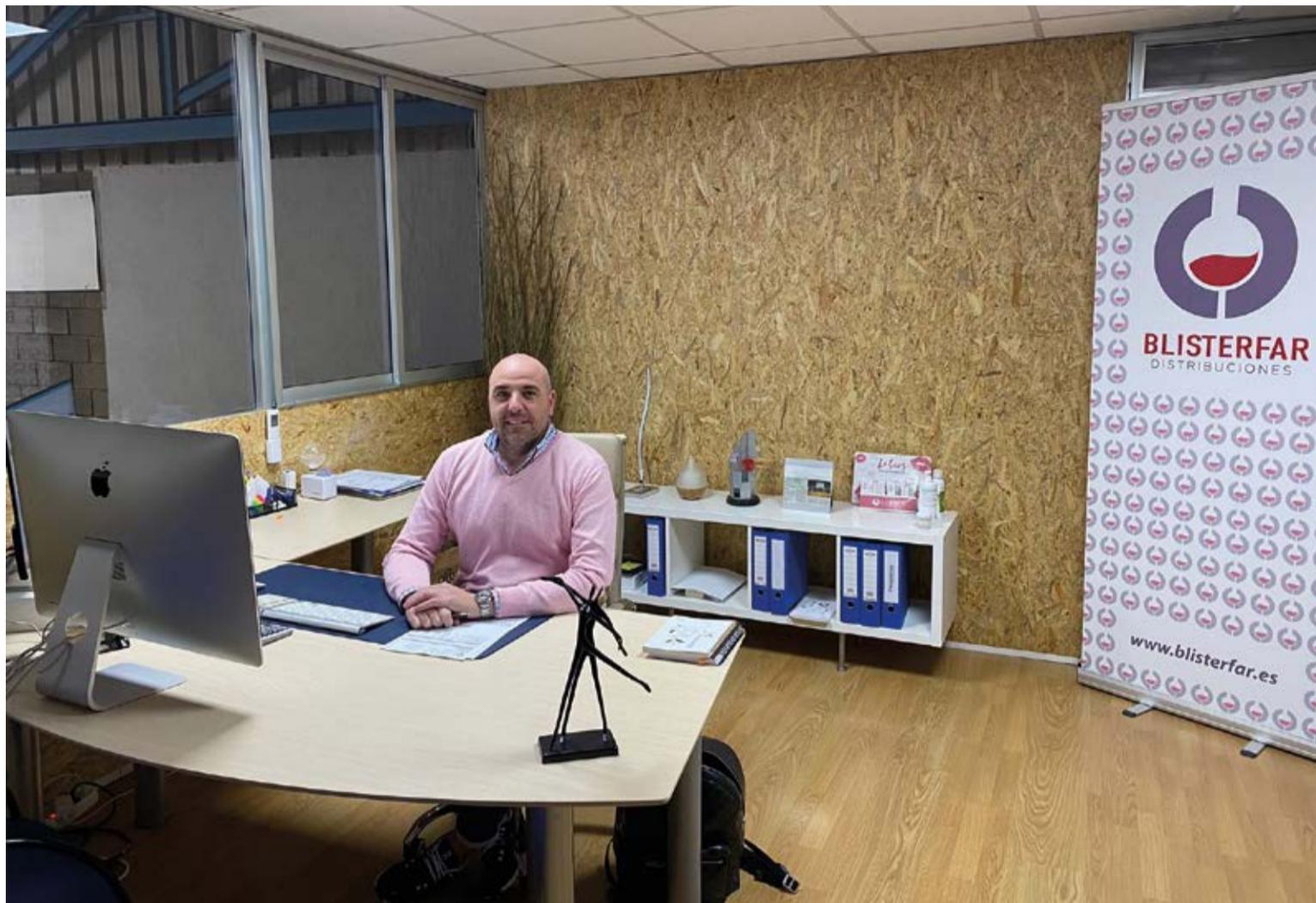
Para que nos hagamos una idea, en esos tiempos tan difíciles estábamos colaborando empresas con rangos de facturación entre 500k y 1,5M€ (pymes o micropymes) con empresas que facturan más de 240M€, como las cooperativas farmacéuticas. Hubo una colaboración bestial entre grandes y pequeñas empresas.

¿Qué tecnologías se utilizan para la gestión logística de los productos farmacéuticos y cuál es el nivel de automatización del sector?

Somos un sector que debe tener un gran control en el proceso de distribución, garantizando en todo momento que los productos sanitarios se encuentran en niveles óptimos, para ello utilizamos programas punteros de cara a los diferentes controles que nos exige sanidad.

La automatización dentro del sector también es una pieza clave, sin ella no se podría garantizar el servicio de medicamentos y de productos de parafarmacia en las oficinas de farmacia. Las cooperativas

“La automatización dentro del sector también es una pieza clave, sin ella no se podría garantizar el servicio de medicamentos y de productos de parafarmacia en las oficinas de farmacia”



Sergio García: “En un futuro la venta online de productos farmacéuticos se incrementará”

farmacéuticas, que son los grandes distribuidores de este sector son auténticas empresas robotizadas, cuentan con robots increíbles que hacen no sé cuántos pedidos al minuto, es una cosa brutal.

2021 ha sido un mal año para muchos sectores, aunque a otros, que dependen de logística (como el comercio electrónico), les ha ido mejor. ¿Cómo le ha ido al de la distribución de medicamentos?

La venta de medicamentos, generalmente, es bastante lineal. En la pandemia prácticamente no se vieron afectadas las ventas de medicamentos, siempre que hablamos de los de prescripción médica, lo que es cierto es que algunos medicamentos como los EFP, Especialidad Farmacéutica Publicitaria, son medicamentos para dolencias leves que no requieren de prescripción médica y que han visto muy mercedadas sus ventas. Nunca pensamos que se iban a caducar en farmacias

antigripales, gastrointestinales, oculares, etc, pero todo ello vino precedido de la higiene de manos con geles hidroalcohólicos, la utilización de mascarillas y demás.

Nosotros, como empresa de productos sanitarios, fuimos de los primeros en conseguir geles hidroalcohólicos, mascarillas o test covid, ya que trabajábamos con proveedores de ese tipo de productos antes de la pandemia.

¿Cree que las farmacias han salido reforzadas tras la pandemia?

Sin duda, creo que sí. La labor que han realizado las farmacias durante la pandemia ha sido impresionante. Han estado al pie del cañón, han dado servicio a la población y la sociedad ha visto que son imprescindibles.

Desde 2020, gobiernos y empresas privadas han tenido que negociar con vendedores de todo el mundo para hacerse con material sanitario. Para

“La labor que han realizado las farmacias durante la pandemia ha sido impresionante”

Blisterfar, ¿fueron muy duros esos procesos de compra, teniendo en cuenta que el material escaseaba?

Ni te imaginas, en aquellos momentos, determinados productos eran una auténtica subasta. Tenías un pedido cerrado y te lo echaban para atrás porque otro lo compraba más caro. Tendría para escribir un libro de la cantidad de anécdotas que tuvieron lugar para poder con-

seguir esos productos sanitarios.

No solo se trata de conseguir el producto en sí, también el riesgo que tuvimos que asumir empresas como la nuestra al realizar pagos al extranjero sin saber si iba a llegar el material, si cumplía con la normativa... Ha sido una auténtica locura.

¿Cómo se imagina la distribución farmacéutica en un futuro próximo?

El sector farmacéutico en un 85%-90% se está desarrollando en la vía tradicional que es: el cliente final va a la farmacia y compra el medicamento o los productos de parafarmacia. Yo creo que en un futuro no muy lejano, como está pasando en otros sectores, la venta online en el sector incrementará y será una industria más potente. Como distribución tendremos que prepararnos de cara a la rapidez en el servicio, tendremos que agilizar las entregas desde el distribuidor a las oficinas de farmacia.



ENTREVISTA

JOSÉ ÁNGEL GARCÍA HERNÁNDEZ

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE SERVICIOS SANITARIOS Y SOCIALES DE CANARIAS (ESSSCAN)

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

La ESSSCAN ha sido siempre un referente, un organismo que se ha esforzado por aportar una formación sanitaria y social de calidad. Vemos que, a pesar de la pandemia, se han mantenido muy activos intentando adaptar los espacios, los medios y la formación. ¿Cómo se enfocan las líneas de trabajo para este 2022?

En 2022 vamos a apostar, una vez más, por la presencialidad, puesto que la formación presencial permite la interacción entre alumnos y profesores con mucha mayor calidad que telemáticamente y, además, estamos buscando debilidades en la formación de los trabajadores del Servicio Canario de la Salud y en el ámbito social para promover lo que se denomina el Plan de Formación Estratégica. Aparte del plan de formación que hacemos todos los años a instancia de los centros directivos, la ESSSCAN va a tener una actitud productiva buscando puntos débiles en formación y aumentando la oferta docente.

¿Qué cursos y proyectos va a desarrollar la ESSSCAN en los próximos meses?

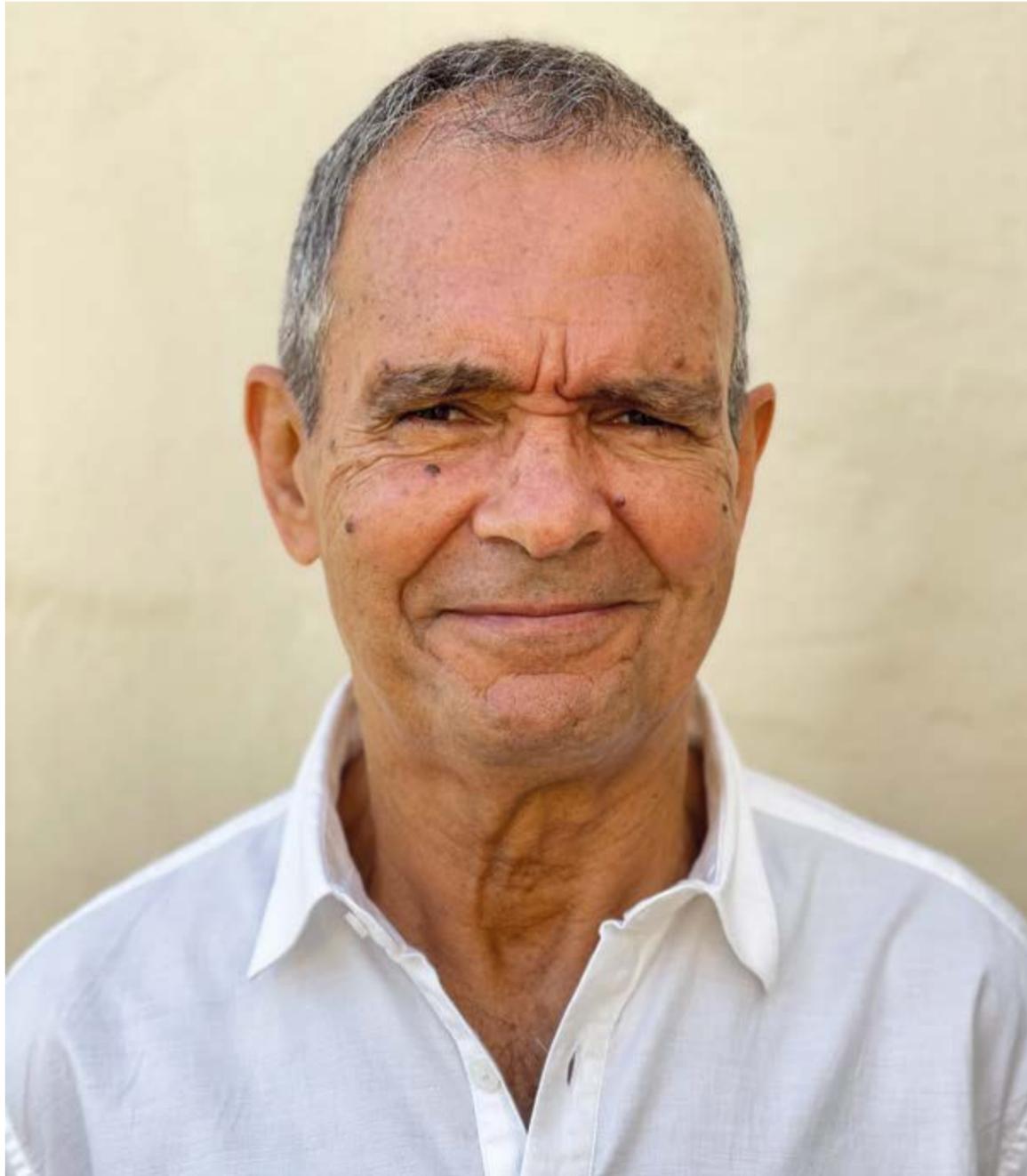
Tenemos claro que hace falta mejorar la formación en habilidades y competencias transversales para cualquier trabajador del servicio sanitario o sociosanitario, por ejemplo: la resolución de conflictos, el concepto de servidor público, el dar malas noticias...

Son áreas que a los centros directivos que nos piden cursos les interesa menos, ellos tienen sus necesidades concretas, pero nosotros queremos ampliar ese aspecto de formación e incrementar lo que llamamos competencias transversales.

En ese sentido, ¿cuáles son las acciones que más se están demandando?

El paquete de cursos que hace la ESSSCAN lo hace a petición de los centros directivos, por ejemplo: la gerencia de los hospitales, la gerencia de Atención Primaria, los directivos de los centros sociosanitarios... ellos piden formación más concreta, por ejemplo: formación en reanimación cardiovascular básica; y, en general, habilidades concretas. Nosotros pretendemos seguir dando eso, con la mayor calidad posible pero, además, aportar una serie de formaciones transver-

José Ángel García Hernández: “En medicina no tenemos una asignatura que nos enseñe cómo dar las malas noticias”



sales que consideramos fundamentales para el servidor público.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales necesidades de formación que presentan los profesionales de la sanidad en Canarias?

Los profesionales de sanidad en Canarias recibimos una buena formación. Todos y cada uno de los profesionales tienen buena formación en su territorio, es decir, tienen muy buena formación específica y, por lo tanto, en ese caso no tienen ningún problema. Un médico, un auxiliar, un enfermero que trabaje en un hospital sabe lo que tiene que hacer en su jornada laboral y lo hace bien. Pero se necesitan

cuidar ciertos aspectos que, hasta ahora, no se han cuidado, muy bien que un médico sepa hacer un buen diagnóstico y sepa poner un buen tratamiento, muy bien que una enfermera sepa de cuidados y administrar medicación, pero también se necesitan desarrollar otras habilidades, por ejemplo: de relación con el ciudadano enfermo.

Hay que tener una sensibilidad especial y hay que lograr que el ciudadano enfermo además de estar técnicamente bien atendido, esté del mismo modo emocionalmente y personalmente. El enfermo no es solamente el enfermo, el enfermo es el enfermo, su familia y el entorno social en el que vive. Lo que

llamamos formación estratégica va a estar enfocada hacia esa área.

Sin duda alguna, a ningún ciudadano le es de agrado recibir noticias negativas en cuanto a su salud y, en ocasiones, la forma en la que se le comunica no es la adecuada.

Claro. Yo soy médico y cuando estudiamos medicina no tenemos una asignatura que nos enseñe a cómo dar las malas noticias y es fundamental saber cómo hacerlo. Cada uno de nosotros, a lo largo de nuestro ejercicio profesional, vamos improvisando en esta cuestión. Hace falta que alguien nos enseñe, porque hay técnicas y formas de comunicar eficaces.

Además, cuando se le da la mala noticia a un paciente, el paciente se cierra en ese momento, la noticia afecta tanto a su vida que, por mucho que hables con él, no va a entender la situación.

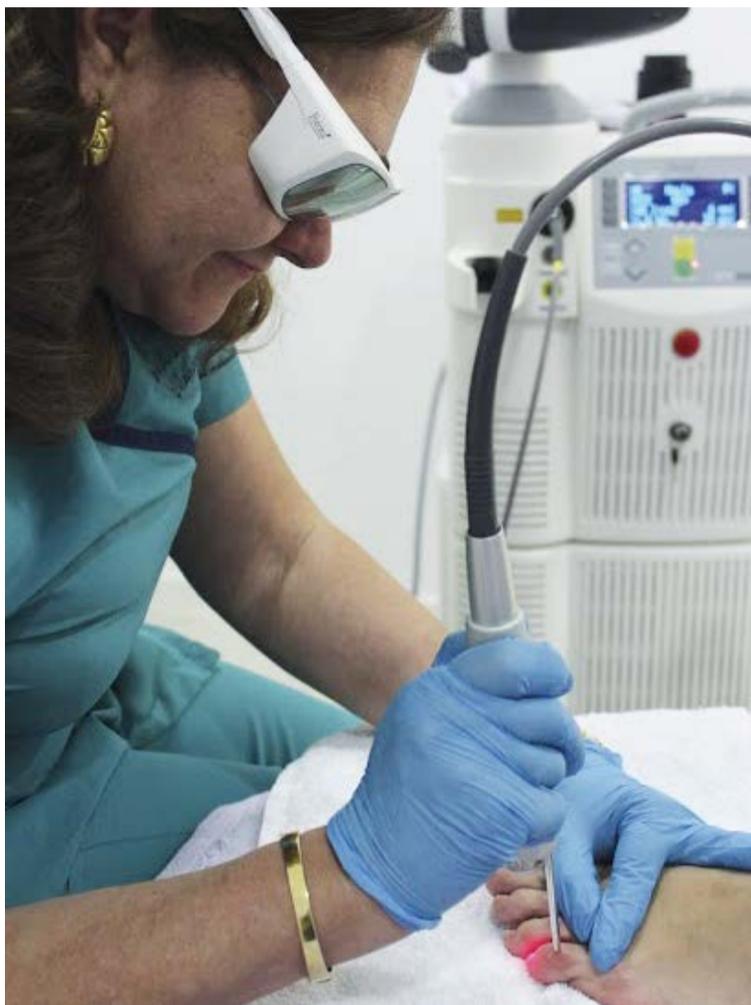
Por otra parte, está el tercer afectado. Cuando hay un mal resultado en un tratamiento o en un diagnóstico, lógicamente está afectado el paciente y sus familiares, pero también afecta al profesional que no ha llegado a un diagnóstico cierto, que ha hecho un tratamiento A cuando tenía que ser un tratamiento B, o simplemente se le achaca a él la culpa de que no salió bien. Cuando algo no sale bien tenemos la costumbre de echarle la culpa a alguien, pero la medicina no resuelve el 100% de las cosas. Y, por ende, tampoco se le ha enseñado a ese tercer afectado cómo afrontar esta situación de culpabilidad.



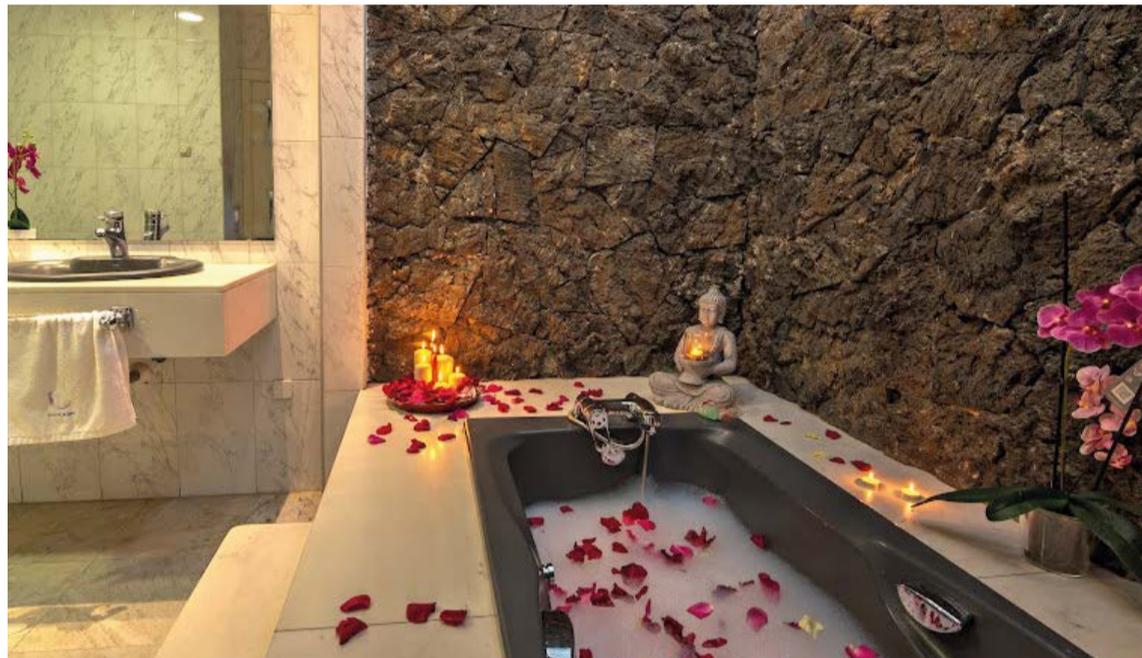
El enfermo no es solamente el enfermo, el enfermo es el enfermo, su familia y el entorno social en el que vive

¿Cómo ve usted la Sanidad del futuro: Sanidad más pública que privada o más privada que pública?

Los costes sanitarios no permiten que haya una sanidad privada para el 100% de la población. Tenemos ejemplos de países, por ejemplo Estados Unidos, donde predomina la sanidad privada y vemos como entre 60 y 70 millones de habitantes están completamente desprotegidos, si se ponen enfermos no van a recibir un tratamiento adecuado. No hay economía que mantenga los gastos de una enfermedad medianamente seria, tiene que ser siempre predominantemente la sanidad pública, sino una gran proporción de los habitantes de cualquier país van a quedar desprotegidos.



Josefa Córdoba: “Gracias a la cirugía estética cada vez envejeceremos más tarde”



ENTREVISTA

JOSEFA CÓRDOBA
DIRECTORA DE CLÍNICA
S&O LANZAROTE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La medicina estética ha vivido una gran revolución en los últimos años. Se ha convertido en un campo muy importante y quizá cada vez más, ¿verdad?

Así es. Cada vez más pacientes acuden para mejorar su imagen física. Cabe destacar el cambio que se ha experimentado en estos últimos años, anteriormente el hombre acudía muy poco y ahora cada vez acude más en busca de las ayudas que ofrece la medicina estética y plástica. A medida que ha ido pasando el tiempo, con el auge de los actores, modelos y artistas que muestran e idolatran la belleza física, se está tomando como patrón el que el hombre debe estar bien cuidado, por ejemplo: debe tener pelo en la cabeza, pero no en el resto del cuerpo.

¿Cuáles son los tratamientos más demandados?

Por parte de la mujer es más demandado todo lo que abarca el rejuvenecimiento, por ejemplo: retirarse las arrugas con Botox o los rellenos: relleno de labios, surcos nasogenianos... otros tratamientos muy demandados son los peelings, con el objetivo de rejuvenecer la piel, tratar las manchas, las marcas

del acné... En el caso de los hombres, lo más demandado es el cabello y, en segundo lugar, el rejuvenecimiento con el Botox.

Asimismo, ahora se está usando muchísimo la aplicación de plasma, tanto en hombres como en mujeres, para el rejuvenecimiento, la recuperación del pelo y la flacidez. Se podría decir que es el tratamiento de moda en la actualidad.

¿Qué técnicas destacaría como las más innovadoras actualmente en el campo de la medicina estética?

Actualmente, lo que está en boga para los hombres es el tema de los implantes capilares. Los hombres no quieren llegar a estar calvos y cuando han perdido mucho optan por recuperarlo a través de los microinjertos, los cuales ya no se hacen con tiras, sino con técnicas sofisticadas que no dejan cicatrices visibles.

¿Cómo percibe usted que acuden los pacientes a su primera consulta en un clínica estética?

En el caso de las mujeres acuden con curiosidad, llegan y dicen: “Doctora, quiero hacerme esto”. En la gente joven el relleno de los labios es lo más común, pero acuden con cierto temor a que no vayan a ser como lo que ven en televisión de gente que ha sido maltratada por la cirugía estética, y a las que, por ejemplo, se le han puesto rellenos permanentes en lugar de rellenos de ácido hialurónico.

¿Qué podría hacer una persona que está dudando? En estos últimos meses vivimos una muerte a causa de una

cirugía estética, si alguien tiene miedo o inseguridad ante si está acudiendo al sitio adecuado, ¿qué puede hacer? ¿Cómo puede orientarse?

Lo más importante es destacar que esto fue un accidente y ha pasado una sola vez. Pasa en otras especialidades y no tiene el revuelo que ha tenido en el caso de la estética. Lo que yo siempre aconsejo es que acudan a sitios en los que los profesionales sean los adecuados y estén colegiados, que tengan una buena formación y, en relación a los sitios, que sean sitios que estén certificados, no es igual que te vayas a poner Botox a una peluquería a que te vayas a una clínica de medicina estética, y lo mismo pasa en el ámbito de la cirugía. Yo siempre digo que hay que mirarle la cara al médico que te va a tratar, si le gusta la naturalidad o si es una persona que prefiere la artificialidad, yo, en mi caso, opto porque los resultados sean muy naturales. Me gusta que digan: “qué bien te veo” y no que te digan: “¿qué te has hecho”; sorprendidos y asustados de lo que están viendo. Habrá gente que le gusten loslabios muy grandes y pómulos muy marcados, que van con el tipo de doctores que se dedican a realizar ese tipo de cosas. A mí, cuando me piden ese tipo de resultados, digo: “Cariño, yo esas cosas no las hago, porque no me gustan”.

Yo he perdido pacientes a los que les digo que se ven bien y ellos insisten porque la estética crea adicción. Cuando te ves bien no quieres volver a verte mal.

En mi opinión, los arreglos estéticos -afortunadamente-



se han normalizado, incluso ya no hay pudor en admitir que se han realizado ¿lo notas en la consulta?

Yo soy colombiana y siempre digo que la idiosincrasia del paciente latinoamericano es totalmente diferente a la del paciente español. En España, el paciente, sobre todo la mujer, trata de esconder que se hace este tipo de tratamientos. Cuando le comentas que bien se ven te dicen que heredaron la piel de su tía, por ejemplo. En América tú le dices a una mujer “qué bien te ves” y te suelta enseguida que se puso Botox y donde se lo puso.

Por esta cuestión, yo creo que

aquí las clínicas no avanzan con el boca a boca porque nadie te recomienda, la gran mayoría lo esconden.

¿Hacia dónde cree usted que se dirige la estética?

La estética se dirige hacia una normalización, cada vez son más las personas jóvenes que se realizan estos tratamientos también.. Gracias a la cirugía estética cada vez vamos a envejecer más tarde. Ya yo no voy a llegar a tener las arrugas que tuvo mi abuela y mi hija no tendrá las que yo tengo, porque cada vez se está empezando más temprano y se están haciendo tratamientos más complejos.



ENTREVISTA

ISABEL VALIDO
PRESIDENTA DEL
COLEGIO PROFESIONAL
DE TERAPEUTAS
OCUPACIONALES

Isabel Valido: “Somos necesarios para muchas personas”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La terapia ocupacional tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas, centrándose en buscar la independencia en las actividades de la vida diaria, ¿no es así?

Sí. No solo en las actividades de la vida diaria, sino en actividades instrumentales, de participación social, de ocio, del ámbito educativo... La terapia ocupacional estudia la ocupación diaria de la persona, no solo a nivel básico, sino que se especifica en las áreas que demanda el paciente. En relación al área en el que intervenimos, los objetivos variarán en función de las características y las necesidades del usuario.

¿Cuáles son los primeros pasos en consulta que realizaría una persona contigo?

“Es tan importante la salud como el entorno en el que se mueve la persona”

Lo principal es una buena evaluación. Una evaluación de esos componentes de la ocupación que impliquen una visión psicosocial de cómo esa actividad viene determinada por las características de la persona, por el entorno y por su situación de salud. Es tan importante la salud como el entorno en el que se mueve la persona. El entorno en muchas de las ocasiones es un factor determinante a la hora de desarrollar una actividad de forma autónoma, de ahí que el terapeuta ocupacional sea el profesional que se encarga de adaptar el entorno para facilitar la autonomía personal del paciente.

En el caso de las personas mayores, ¿cuándo una persona o un familiar de dicha persona debe acudir a los servicios de terapia ocupacional?

Cuando empieza haber cierto



grado de dependencia, cuando comienza a existir una dificultad para ejecutar actividades de la vida diaria. Se puede llevar a cabo un entrenamiento cuando ya hay un déficit pero también una prevención. Mantener un envejecimiento activo es fundamental en esa prevención también.

Con la ayuda desde Terapia Ocupacional si fuera necesario podríamos mantener el estado de funcionalidad con pequeñas mo-

dificaciones en nuestra vida diaria, adaptar la actividad a las necesidades de la persona por ejemplo, pequeñas estrategias que nos garantizan nuestra autonomía.

Desde el punto de vista de la situación actual que estamos viviendo, ¿has experimentado cambios en la manera de trabajar?

La manipulación de ciertos materiales de trabajo, espacios, donde evitar posibles focos de

contagios, y continuar trabajando las necesidades de los pacientes ha sido todo un reto. Con todos los protocolos que se implementan hemos conseguido, en cierto modo, salvar este obstáculo, aunque de cara al área de la participación social, por ejemplo, nos hemos visto limitados a promover cómo relacionarnos, cómo entrenar habilidades sociales para que cuando vayamos fuera, a la comunidad, se generalicen y se integren

ese tipo de aprendizajes de forma correcta en los usuarios...

Por otro lado, las implicaciones que ha tenido para todos en relación a nuestra salud mental son más que evidentes, es necesario hacer un trabajo importante en este aspecto.

Sin lugar a dudas, esta crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de más terapeutas ocupacionales en centros educativos, ocupacionales, de día, unidades de salud mental, atención primaria... Y sobre todo, reforzar la atención en los que ya hay terapeuta ocupacional.

¿Qué le dirías o recomendarías a los futuros estudiantes de terapia ocupacional en relación a la profesión de terapeuta ocupacional?

“La terapia ocupacional es casi una filosofía de vida. Es una profesión maravillosa que tiene muchísimo que aportar a la sociedad y que todavía no se ha terminado de conocer por completo”

La terapia ocupacional es casi una filosofía de vida. Es una profesión maravillosa que tiene muchísimo que aportar a la sociedad y que todavía no se ha terminado de conocer por completo, pero estoy convencida de que en el momento en el que se comience a visibilizar la importancia de la terapia ocupacional confío que en todos aquellos lugares y dispositivos en los que tengamos que estar, estaremos. Hace dos años nos constituimos como Colegio Profesional, estos 2 años han sido muy intensos para poder garantizar un buen funcionamiento interno. Ya desde atrás se venía haciendo mucho trabajo con la antigua Asociación Profesional de Terapeutas Ocupacionales de Canarias y ahora lo suyo es que lo sigamos continuando con el Colegio y dando voz a las necesidades que tiene la sociedad y que, por ende, la terapia ocupacional puede satisfacer. Seguiremos demandando terapia ocupacional por activa y por pasiva, porque estamos convencidos de que somos necesarios para muchas personas.



ENTREVISTA

LEOPOLDO CEJAS-FUENTES
SECRETARIO GENERAL DEL SINDICATO
DE ENFERMERÍA, SATSE EN CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

La situación de pandemia ha puesto de manifiesto la precaria situación en la que está inmerso el sistema sanitario canario, ¿a qué se han tenido que enfrentar los profesionales del sector durante estos tiempos?

Durante este periodo de pandemia, en el cual llevamos inmersos dos años, hemos pasado por diferentes momentos, unos de mayor importancia existencial y otros menores. Desgraciadamente, los profesionales de este sector, concretamente los enfermeros, nos hemos tenido que enfrentar a una patología totalmente desconocida, a unos altos índices de ocupación, tanto en camas hospitalarias como en unidades de cuidados intensivos, así como a una carencia de equipos de seguridad individual.

En definitiva, nos hemos tenido que enfrentar a una situación que por momentos nos aboraba, nos aplastaba y nos empujaba, pero con toda la profesionalidad del mundo y con todas las ganas hemos ido solucionando, en la medida de las posibilidades que se tienen, todas estas cuestiones que afectan a nuestro sistema sanitario.

¿Sintieron sus compañeros la falta de medidas de seguridad ante una pandemia que parecía imparable?

Sí. En sus comienzos ya denunciábamos, ante la propia administración sanitaria y la propia administración de trabajo, la carencia de equipos de protección que existían en su momento, lo cual estaba vinculado al desconocimiento y al miedo que provocaba una situación que se desconocía, había cierta descoordinación entre lo que se recibía a través de los medios de comunicación sobre los materiales y los equipos de protección que se pedían y lo que nosotros recibíamos.

En muchas ocasiones se nos contestaba diciendo que era tan amplia la demanda que había problemas de suministros. Esos problemas, como le decía antes, fueron solucionándose poco a poco y esa fase inicial de falta de material se pudo subsanar.

La situación de los enfermeros y enfermeras no está siendo la más adecuada. Fruto de ello es la reivindicación que tuvo lugar el 10 de febrero en la que, personas de dicho oficio, alzan su voz ante las situaciones precarias que están aconteciendo en su sector. ¿Qué mejoras piden a la administración?

La reivindicación que hace la profesión enfermera es muy sencilla. Lo que estamos pidiendo es que desde el ámbito de la atención primaria se ponga fin a esta falta crónica de profesionales, a esta situación de abandono y a la falta de inversión de la misma. Pedimos recuperar el sentido de la propia atención primaria, lo que viene siendo poner en marcha las 40 medidas propias de la atención primaria que atienden al control de pacientes con hipertensión, con diabetes, con obesidad,

Leopoldo Cejas-Fuentes: “Hemos demostrado la importancia que tiene la enfermería y pedimos un grado de corresponsabilidad”



control de niños sanos... es decir, la atención primaria como debe ser.

En estos momentos, todos reconocemos que han acontecido muchos momentos durante la pandemia en los que la atención primaria se ha visto absolutamente desbordada y el usuario cuando ha ido a solicitar su atención sanitaria se ha encontrado con retrasos de 8, 10 e, incluso 14 días. Son situaciones que entendemos que no pueden continuar, deben adoptarse una serie de medidas de organización, de inversión y, sobre todo, tener en cuenta y valorar a los profesionales que tiene.

¿Cree usted que tras esta situación pandémica que ha acontecido se ha puesto en valor la figura de los sanitarios? Recordemos que han sido ellos los que han luchado y arriesgado su vida por salvar la de otros.

Yo creo que esa es una de las cuestiones que ha puesto de manifiesto esta pandemia y es que el mejor recurso que tiene el sistema sanitario son sus profesionales. Como usted bien dice, en muchos casos han dado la vida por defender el sistema sanitario en las condiciones en las que se ha desarrollado, han trabajado intensamente y están sufriendo las consecuencias de su trabajo en su salud física y mental.

No todas las administraciones se han puesto en el mismo nivel, en el mismo empuje hacia la solución de una situación desconocida y sin precedentes, esta pandemia nos ha mostrado las carencias que tiene el sistema y que, sin duda alguna, es más importante tener una política sanitaria bien diseñada que tener a la sanidad como exponente político para generar disputa entre los diferentes partidos.

¿A qué se enfrenta hoy en día un estudiante que sale de la facultad de Enfermería?

En este momento, afortunadamente, desde el punto de vista del paro profesional, el paro es muy escaso en el sector. Ha habido que contratar, precisamente por la carencia de puestos de trabajo, a todos los enfermeros que estaban libres en el mercado.

En este momento sí que es una profesión con una salida laboral garantizada para aquel que, vocacional y profesionalmente, le guste el ámbito. Nosotros apostamos por el mantenimiento de los profesionales que tenemos. Si volvemos a las cifras previas a la pandemia en las cuales nuestro déficit de profesionales era muy intenso, no preveríamos un buen futuro. Pero a día de hoy corren con la ventaja de que el porcentaje de compañeros que se jubila en los próximos años es superior al 30% y eso abrirá un agujero en el mercado laboral.

¿Qué objetivos pretende cumplir SATSE en este año 2022?

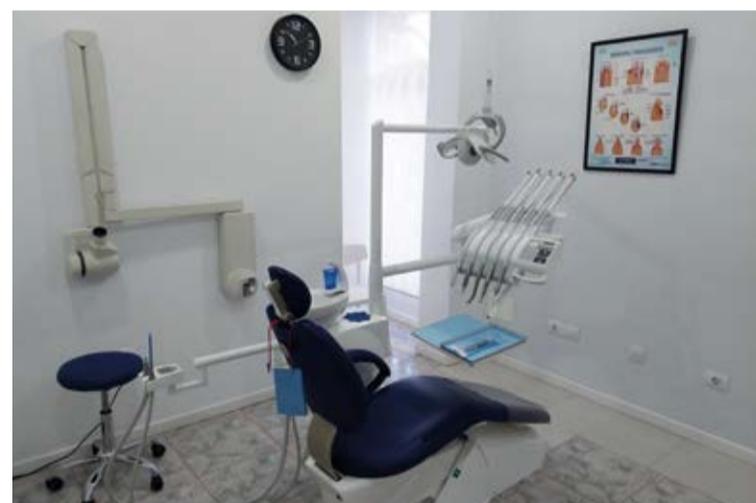
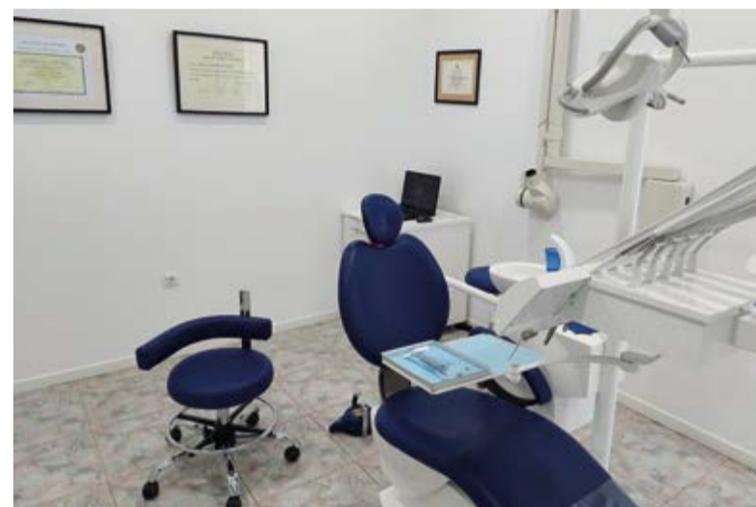
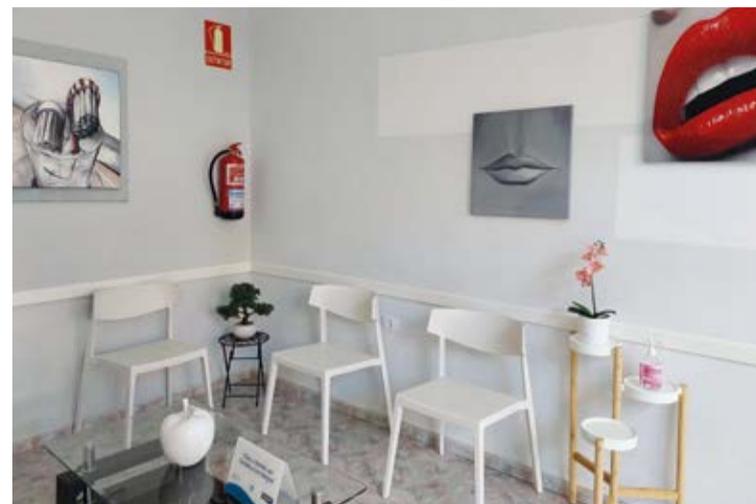
Tenemos 4 objetivos, aproximadamente, de nuestro interés y del de todos los profesionales. Uno es alcanzar el reconocimiento de los profesionales y conseguir su estabilidad profesional a través de ofertas públicas de empleo o de consolidación, porque tenemos un déficit tradicional. También queremos que se hagan inversiones de forma directa concretamente para atención primaria, desde el punto de vista general de la sociedad y para que la propia atención primaria nos sirva para paliar esta situación.



Deben adoptarse una serie de medidas de organización, de inversión y, sobre todo, tener en cuenta y valorar a los profesionales que tiene

Asimismo, tenemos otras vías de reivindicaciones como lo es la valoración y el estudio de un proceso de jubilación anticipada para la propia enfermería. Los enfermeros, después de una vida laboral cercana a los 40 años de profesión siguen haciendo noches, días festivos, turnos de 12 e, incluso 24 horas, y está tipificado en los diferentes estudios que 15 años de actividad en este sector recorta 5 años de una vida saludable.

Entendemos que con la propuesta que estamos exponiendo de aumentar los coeficientes de cotización se permita un adelanto de la edad de jubilación en 2-3 años. Luego hay otras cuestiones de carácter profesional, entendemos que una profesión como la nuestra, una profesión de grado, dentro de la clasificación que establece la función pública debe ser Grupo A, sin ningún tipo de subgrupo, algo que está totalmente bloqueado desde el año 2005. Y, posteriormente, tendríamos una ristra de reclamaciones propias como sería el desarrollo de las especialidades de forma efectiva, creación de plazas especialistas tanto en atención primaria como en atención especializada... de alguna manera venimos a decir: “Oiga, nosotros como profesionales hemos demostrado la importancia y el valor que tiene la enfermería y pedimos un grado de corresponsabilidad a las administraciones públicas”.



Fabián Toribio: “Nuestro objetivo es estar a la vanguardia, ofreciendo tratamientos de calidad”

ENTREVISTA

FABIÁN TORIBIO
DIRECTOR CLÍNICA DENTAL
TORIBIO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Háblanos un poco de la clínica. ¿En qué son especialistas?

En la clínica desarrollamos todas las especialidades, especialmente odontología general y ortodoncia, que es mi especialidad. Abarcamos también el resto de disciplinas, prótesis, endodoncia, cirugía, periodoncia, implantología, aunque la mayoría de nuestros pacientes demandan empastes y ortodoncia.

¿Qué tratamientos son los más demandados?

Depende lo que busque el paciente. En la zona en la que estoy, lo que más se realizan son restauraciones, prótesis removibles, extracciones y ortodoncia. Intento ofrecer tratamientos para todos los bolsillos. La parte de implantología es la menos demandada en esta zona, supongo que por el elevado coste de este tipo de tratamientos. Tenemos muchos pacientes que vienen a

pedir presupuesto para presentarlo a la asistencia social, con ello solicitan ayudas para poder arreglarse la boca.

Son ayudas de emergencia social con las que el paciente, a través del ayuntamiento y si cumple una serie de requisitos, puede rehabilitar su boca o colocarse prótesis. Suelen pedir dos presupuestos de clínicas diferentes, nosotros hacemos el presupuesto sin coste, el paciente lo presenta y si es aprobado se le hace el trabajo aquí o donde determine el ayuntamiento.

En cuanto a los principales problemas dentales, en la clínica nos encontramos sobre todo con enfermedad periodontal, la cual es muy común y lamentablemente se desarrolla por el desconocimiento de la gente, ya que simplemente con una higiene adecuada se podrían evitar muchos de los males que se producen por este problema. La conse-

“La enfermedad periodontal es un problema bastante frecuente”

cuencia que conlleva es la pérdida a largo plazo de las piezas dentarias. Es un problema bastante frecuente.

¿Algo a destacar sobre la tecnología de la que dispone la clínica?

Contamos con radiografía digital, endodoncia rotatoria, y en el campo de la ortodoncia dispongo de un software para hacer una correcta planificación de los casos de ortodoncia, mediante estudio cefalométrico, análisis de modelos y fotografías, para posteriormente colocar los brackets.

Cabe decir que yo tengo la consulta enfocada a la odontología tradicional, porque en mi caso mis padres han sido odontólogos y he ido mezclando técnicas tradicionales con las cuales he visto resultados de calidad a largo plazo y nuevas técnicas. Gracias a esto, me he quedado como quien dice con lo mejor de cada época.

¿Qué crees que es lo que más valoran sus pacientes de la clínica y del trato que se les brinda en ella?

Sobre todo la atención personalizada. Lo que intento es que mis pacientes cuando acuden a la clínica se sientan como en casa, darles un trato cercano y que ellos tengan confianza en mí de cara a los tratamientos que deben realizarse.

¿Qué consejo le daría a

“A día de hoy, con las técnicas que existen, el paciente no tiene por qué sufrir”

aquellas personas que tienen miedo a ir al dentista?

Hay mucho bulo con el tema de la odontología. Ya desde pequeños nos condicionan y nos hacen tenerle miedo a acudir al dentista y luego eso no es así, porque a día de hoy con las técnicas que existen, tanto de sedación como de anestesia, el paciente no tiene por qué sufrir. Muchas veces vienen con un miedo infundado que es mucho mayor de lo que realmente es. Yo

me he encontrado en ocasiones con pacientes que han venido con verdadero pánico y después de ver el procedimiento y cómo se va desarrollando la consulta van perdiendo el miedo. Cuando ya ven la realidad de la cuestión se arrepienten de no haber acudido antes porque, por lo general, la gente suele acudir muy tarde al dentista ante la creencia de “yo voy al dentista cuando me duele algo”, y cuando algo duele el problema es serio y ya está bastante avanzado. Haciendo una prevención y acudiendo una vez al año no hay por qué llegar a eso.

¿Cuáles son los retos profesionales de la clínica en este momento?

Innovar en el campo de la ortodoncia. Estoy planteando hacer mejoras, trabajar con nuevos materiales y estar a la vanguardia en ese sentido ofreciendo tratamientos de calidad y dándole un trato cercano a nuestros pacientes.



ENTREVISTA

RUTH DE SAJA
CENTRO DE SAJA MEDICINA

Ruth de Saja: “La belleza hay que sentirla antes de verla”



M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
La medicina estética es un campo en alza, cada vez cuesta menos admitir que se ha pasado por boxes y las nuevas técnicas hacen que se pierda el miedo a los pequeños retoques, que no cambian a una persona, sino que la mejoran, ¿no es así?

Sí, exactamente. Cada vez vamos teniendo nuevas necesidades a nivel estético que se relacionan con el ritmo de vida de hombres y mujeres que, a los 40-50 años, siguen un ritmo de vida similar al ritmo que, históricamente, se adecuó a otro rango de edad. A día de hoy con 50 años la población está en la cresta de la

ola y eso hace que nos sintamos muy jóvenes por dentro y queramos sentirnos igual de jóvenes por fuera. Ahí es donde la medicina estética nos permite trabajar la salud de la piel, entre otros aspectos.

¿Es la medicina estética una herramienta capaz de mejorar la confianza y la autoestima en uno mismo?

Sí. Cuerpo y mente van de la mano, no podemos mirar para otro lado. Yo siempre le digo a mis pacientes que tampoco nos podemos equivocar, la belleza empieza de dentro hacia afuera y lo que tenemos que hacer es realzar lo que cada uno siente y darnos ese empujón de fortaleza en ciertos as-

“Los hombres siguen estando a la cola, porque es verdad que hay más hombres, pero la proporción con respecto a las personas que acuden a la medicina estética sigue siendo la misma”

pectos. La belleza hay que sentirla antes de verla. Si uno no se siente bello, por mucho que hagamos no vamos a conseguir potenciar esa autoestima.

¿Ha aumentado la demanda de la medicina estética tras la pandemia?

Yo creo que es uno de los campos que ha salido reforzado. Cada vez ponemos más en valor el bienestar en todo su conjunto: salud y aspecto. De hecho, me llamó la atención que a la hora de preguntarle a mis pacientes por qué acudían a realizarse retoques estéticos, ellos me respondían “por mí misma”, y yo no sabía hasta qué punto eso era una frase hecha, un tópico, pues no, porque ahora que llevamos mascarilla, que no nos vemos, que tenemos una vida social más limitada, la medicina estética ha aumentado el número de pacientes que acuden a ella, por lo que, efectivamente, lo hacemos por nosotros mismos, porque nos queremos ver bien.

¿Qué tratamientos suelen ser los más demandados?

En nuestra clínica tratamos tanto tratamientos faciales como corporales y depende de la época hay más demanda de uno u otro. Entre los tratamientos faciales, están en auge las remodelaciones en general, no solo vamos a por un tratamiento en concreto, sino que queremos que mejore el aspecto de nuestra cara en general, es por ello que en líneas generales nos apoyamos en varias técnicas a la vez. Hay edades en las que el botox es el rey y otras en las que lo es el ácido hialurónico. Pero sí es verdad que cada vez se combinan más. Y luego a nivel corporal, reducir la celulitis y la flacidez son los predominantes, con mesoterapia, carboxiterapia o con aparatología en general.

¿Ha cambiado mucho el perfil de sus pacientes, desde que empezó a trabajar?

Muchísimo. Las edades antes se centraban bastante en los 40 y ahora hay mucha gente joven que comienzan aproximadamente a partir de los 25, así como gente de 60, 70 e, incluso de 80. Asimismo, es un campo que ya no está exclusivamente reservado para gente con un poder adquisitivo elevado sino cada vez hay más gente con diferente poder adquisitivo que invierte en su imagen. Los hombres siguen estando a la cola, porque es verdad que hay



La medicina estética es una rama médica en la que todos los tratamientos antes de ser eficaces deben ser seguros.

más hombres, pero la proporción con respecto a las personas que acuden a la medicina estética sigue siendo la misma.

¿Los pacientes llegan a su consulta con una idea definida, quieren parecerse a alguien?

Yo llevo en el campo 18 años y es verdad que eso es un plus porque ya me conocen y saben cómo trabajo y generalmente buscan un asesoramiento. Rara vez pasa eso, alguna joven que viene con la típica foto de Instagram con un retoque. Solo ese sector, el resto se dejan asesorar.

¿Qué le aconsejaría a alguien que quiera mejorar su aspecto?

Lo primero que no tenga miedo, la medicina estética es una rama médica en la que todos los tratamientos antes de ser eficaces deben ser seguros, que lo tengan muy claro. Estamos muy controlados por registros sanitarios, siempre y cuando se acerquen a clínicas acreditadas. Y por otra parte, que se dejen asesorar. Nosotros en nuestra clínica hacemos una primera valoración, sin ningún compromiso, en la que le planteamos un diagnóstico y un plan de actuación con la oportunidad de decidir si quieren realizarlo o no. No se les va a hacer nada que no se haya acordado previamente y siempre de acuerdo con sus deseos.



HUSR comprometido con los tratamientos que mejoran los trastornos del movimiento

El Temblor Esencial en general está infradiagnosticado, debido a que muchos pacientes lo sufren de forma leve y no suelen acudir a las consultas médicas o si lo hacen muchas veces no se le da importancia ya que se considera ligado a la edad y por consiguiente no subsidiario de tratamiento. En general la proporción de casos no diagnosticados en España puede llegar hasta un 79%.

Este temblor se produce por herencia familiar de forma autosómica dominante con penetrancia

variable, o de forma esporádica sin que se distingan entre sí.

No es infrecuente que el temblor progrese hasta ser incapacitante hasta el extremo que el paciente puede verse limitado para hacer cualquier actividad que requiera una precisión voluntaria del movimiento, por ejemplo, comer, tomar agua o escribir. Cuando se llega a este extremo el paciente rehúye de determinadas actividades como ir a comer a un restaurante o hacer una firma.

En estas situaciones el temblor no se puede controlar con la medicación, se requiere de otros trata-

mientos. Uno de ellos lo aplicamos en este centro, gracias a la Unidad Clínico-Quirúrgica de Parkinson y Trastornos del Movimiento y consiste en una intervención en la cual se introduce uno o dos electrodos en el cerebro, dependiendo de si el temblor afecta a una o ambas manos. Se conoce como la Estimulación Cerebral Profunda (DBS) que consiste en dejar un electrodo en un núcleo del cerebro donde abundan neuronas cinestésicas conocido como Núcleo Ventral Intermedio del Tálamo (Vim). Con este tratamiento el temblor puede mejorar más de un 80% de

tal forma que el paciente puede volver a hacer una vida normal. Esta técnica, al ser un electrodo de estimulación, no produce efecto lesivo y por lo tanto la estimulación puede ser regulable.

También hay otra técnica que es conocida como HIFU mediante la cual se produce un efecto lesivo o talamotomía con una temperatura elevada y focalizada en el mismo núcleo referido anteriormente (Vim), esta técnica es más reciente, no precisa de intervención y se aplica en algunos hospitales de España. Al ser una técnica lesiva no es regulable.

Causas del temblor

El temblor es un movimiento oscilatorio, rítmico, de una parte del cuerpo, más frecuentemente en las manos, aunque se puede presentar en otras partes. No todo temblor significa tener Parkinson, por ejemplo, el temblor más frecuente es el Temblor Esencial que tiene una prevalencia de 6,3% de la población y una incidencia de 616 casos por cada 100.000 habitantes y año. También hay otros muchos tipos de temblores, en general menos frecuentes, como el producido por fármacos o por otras enfermedades.



ENTREVISTA

AGONEY PIÑERO

CONSEJERO DELEGADO GESPLAN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Gesplan, una empresa pública especializada en actividades de planificación, gestión territorial, transición ecológica y medioambiente, dotándose para ello de tecnologías de vanguardia digital. Hemos sufrido unos años difíciles a causa de la pandemia, ¿qué balance hacen del año 2021?

Sí, nosotros abarcamos todo ese bucle de áreas. Para nosotros 2021 ha sido un año muy bueno y de mucho éxito. Hemos cumplido con la mayor cifra de negocio de la historia, superando un 48% de esa cifra que ya teníamos y llegando en torno a los 50 millones de euros, cuando la mayor cifra había sido en el 2008 en torno a unos 30 millones de euros.

“Hemos cumplido con la mayor cifra de negocio de la historia, llegando a en torno a los 50 millones de euros; y, además, trabajamos con más de mil proveedores”

Apreciamos que fue una cifra de negocio muy positiva. ¿Cuáles fueron los motivos que impulsaron el crecimiento de la empresa en este sentido?

Los motivos que yo creo y verifico es que Gesplan antiguamente no estaba catalogada como una empresa seria. Nosotros, desde que hemos entrado hace aproximadamente 2 años, nos hemos propuesto ir de administración en administración consolidándonos. Cabe decir que somos medios propios de la Consejería de Transición Ecológica del Gobierno de Canarias, pero, a pesar de ello, podemos trabajar con cualquier consejería, aparte de con todos los Cabildos del archipiélago.

Cuando entré éramos medios propios de 21 ayuntamientos de Canarias y a día de hoy hemos triplicado esa cifra y somos medios propios de 63 ayuntamientos. Hemos hecho que tengan constancia de que Gesplan es una empresa con valor, que crece, que realiza el trabajo lo mejor posible, pero me identifico en que hemos conseguido que Gesplan sea una empresa seria y funcionable para la administración.

Asimismo, han mejorado la nota de transparencia, ¿no?

Exactamente. Cuando llegamos estábamos en torno al 3,85 y hemos superado ya el 9. Estamos en un sobresaliente, intentaremos



Agoney Piñero: “Hemos logrado incrementar el valor y el reconocimiento de Gesplan”

llegar el 10, pero por lo pronto intentaremos no bajar de la cifra con la que contamos, lo más complicado es mantenerla.

¿Prevén una mejoría de la comanda cifra de negocio en este año 2022?

Nosotros prevemos que vamos a superarla. Es verdad que tenemos el gran problema de la reforma laboral y estamos esperando a tener noticias de la Consejería de Hacienda, pero en el caso de la cifra de negocio yo creo que vamos a superarla, estamos colapsados de encargos y proyectos, cerca de 200 encargos, más de 700 contratos externos lo cual es importante decirlo, Gesplan no trabaja para ella misma sino que trabajamos de la mano de empresas externas.

Hemos trabajado con más de 1.000 proveedores con un pago de más de 10 millones

de euros a empresas externas.

En 2021 Gesplan conmemoró su 30 aniversario, ¿cómo de importante fue este hecho?

El 19 de noviembre cumplimos 30 años. Para mí ha sido un placer haber estado dirigiendo la empresa en estos dos años, hubiéramos querido hacer una pequeña celebración, pero con el tema de la pandemia no hemos podido realizar ningún acto de cara a ver el recorrido que ha tenido la empresa en estas 3 décadas. Y da la casualidad que hemos tenido la mayor cifra de negocio en el año en el que se conmemoraban los 30 años de la empresa. Esperamos poder realizar algún pequeño acto este año, no por nosotros, sino por los trabajadores que han estado trabajando desde 1991 con nosotros, hay gente que

lleva aquí toda su vida y ellos son los que merecen un reconocimiento.

¿Cómo de importante ha sido Gesplan en la isla de La Palma?

No quisiera decir importante, somos una empresa que estamos ayudando a estos ciudadanos que han sufrido las consecuencias de la catástrofe del volcán. Nos han contratado, desde la Consejería de Empleo, con un plan que ronda los 25 millones de euros para contratar a 700-800 personas de las que ya tenemos en torno a 720 contratadas en un plan de un año en el que se abarca la limpieza de ceniza, interviniendo en las 3 zonas más afectadas: El Paso, Los Llanos y Tazacorte.

Estamos cumpliendo con las expectativas y estamos trabajando día y noche para consolidar este plan.

Asinelte



Asociación Empresarial de **Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones** de Santa Cruz de Tenerife

SERVICIOS



Circulares de Asinelte



Atención de consultas técnicas industriales



Organización de jornadas técnicas



Tramitación de expedientes de BT en Industria



Reuniones semanales con EDE (Empresa Distribuidora Eléctrica) para solicitudes atrasadas



Formación específica del sector



Eventos



Asesoramiento en alta en el Registro Integrado Industrial o en el Registro Empresas Instaladoras de Telecomunicación

C/ Mazo N°7
Pol. Industrial de Los Majuelos
San Cristóbal de La Laguna

922 29 67 00

areatecnica@asinelte.com
www.asinelte.com

Integrada en  femete



Magnolia Acosta: “Cuando llegué a este sector, el 90% eran hombres”



ENTREVISTA

MAGNOLIA ACOSTA SUÁREZ
PROPIETARIA DE SOLAR
CANARIAS AUTOSOSTENIBLE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Solar Canarias Autosostenible, una empresa 100% canaria enfocada a las energías renovables, ¿de dónde surge esta idea?

La idea surge en el año 2017, año en el cual trabajaba en una empresa de placas solares y únicamente estaba vigente por ley la termosolar para calentar el agua. Sabíamos que estaba a punto de salir el libre mercado de instalar placas fotovoltaicas y

fue entonces cuando comencé a darle vueltas, a leerme el BOE y, finalmente, decidí independizarme, dejé la empresa en la que trabajaba y comencé yo sola.

Cabe destacar que usted es la única mujer al frente de una empresa de energías renovables en las islas, ¿a qué retos se ha enfrentado dentro del sector? ¿Ha sido bien acogida?

En cuanto a tema de proveedores y demás sí, no puedo decir que haya discriminación sexual en este ámbito. Por el contrario, se celebró una feria grande de energías renovables este año en Ifema, Madrid, en la que el 90% eran hombres, incluso detrás de los stands, y la sensación fue como: “no es tu lugar”. La dificultad era predominantemente a nivel informativo, cuando ibas a preguntar te dejaban esperando y cuando hacías preguntas técnicas ellos no sabían contestar y te contestaban con cosas que no tenían nada que ver. Pero aquí en Canarias no he tenido esa sensación.

¿Cuáles son las principales apuestas de la empresa respecto a soluciones energéticamente eficientes?

Ahora mismo la mejor apuesta que hay a nivel de empresas y a nivel particular es la fotovoltaica. Hay una subvención vigente que es bastante llamativa y que muchas personas interesadas en el sector desconocen. Este es el año de las baterías, si te otorgan la subvención la batería sale gratis. Lo que quieren es la acumulación, que las viviendas sean autosostenibles.

Cabe destacar que como empresa instaladora no sólo trabajamos con pequeño autoconsumo, vamos apostando por proyectos más grandes como la próxima instalación en las bodegas de Cumbres de Abona y ésto a su vez beneficia en nuevos puestos de trabajo

Invertir en renovables ya no se ve como algo bueno sólo para el clima, también para la economía. Aporta beneficios económicos. ¿Han percibido un aumento de la demanda en su empresa en el último año?

Sí. Hay muchísimas personas interesadas, de hecho nosotros tenemos un promedio de 15 instalaciones mensuales, ha subido mucho el volumen de instalación y es verdad que cada vez se toma más conciencia, se apuesta más por el producto y los resultados son favorables. En esta línea,

las ayudas aportadas por la administración han influido bastante, de hecho el 50% de la planta fotovoltaica está subvencionada.

El cambio del combustible fósil y nuclear a la energía renovable: ¿el mundo está realmente en este sendero?

El mundo completo no lo sé. A España todavía le queda mucho camino. Solo hay que mirar al sector del coche eléctrico, al cual le falta mucho que caminar, muchas personas no apuestan por este tipo de movilidad ante la falta de puntos de recarga, no es lo mismo que las gasolineras.

No se lo plantean sobre todo los que viven en edificios, las personas que tienen una casa pueden poner su propio punto de recarga dentro del domicilio que, en comparativa a gasolina, hablamos de que al mes 100-200km tienen un gasto aproximado de 20 euros de electricidad, en cambio en gasolina vienen siendo 70-80 euros, es mucha la diferencia de precios, pero la dificultad con la que se encuentra la gente en este sentido es la falta de puntos de recarga.

Asimismo, Canarias tiene una demanda bastante elevada en energías renovables. A pesar de ser un producto con un elevado coste ha aumentado muchísimo el interés por el producto y vamos en buen camino.

“Cada vez se toma más conciencia, se apuesta más por el producto y los resultados son favorables”

“El 50% de la planta fotovoltaica está subvencionada”

Según usted, ¿hacia dónde se dirige el futuro de la energía?

Vamos en buen camino de cara a un futuro sostenible, sobretudo Canarias por ser un punto clave para este tipo de sistemas. Las subvenciones están ayudando y ayudarán muchísimo a que se promueva el sector de las energías renovables, pero la burocracia de las mismas es muy lenta. Nosotros ahora mismo estamos gestionando subvenciones que salieron a partir del mes de agosto, pero todavía no han concedido ninguna lo que aporta inseguridad al cliente y finalmente quien da la cara es la empresa.

Cuando un gobierno apuesta por este sistema tiene que agilizar el mecanismo para que los potenciales clientes apuesten por el sector y no se cansen de esperar. De los clientes a los cuales nosotros les hemos gestionado la subvención no han dado ninguna, dan plazos de 6 meses, lo que sugiere que existe un vacío legal a la hora de gestionarlo y aporta una mala publicidad.



ENTREVISTA

JULIO LÓPEZ RUIZ
GERENTE ECOFUTURO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Eco Futuro es una empresa dedicada a la instalación de energía solar, ¿qué ofrece esta empresa de cara a caminar hacia el mundo de las renovables?

Lo más importante para nosotros es que la energía renovable pueda ser accesible a todo el mundo, lo cual se consigue ofreciendo financiación, materiales de calidad y garantías con muchísimos años, los paneles solares cuentan con 25 años de garantía. Sí que es verdad que, desde el año pasado, hemos notado cómo la gente ha comenzado a ver que es un sistema seguro, más barato de lo que se pensaba y, sobre todo, de que existe una línea de subvenciones muy importante.

La gente ha comenzado a despertar en este aspecto a pesar de haber un poco de desinformación proveniente de las eléctricas, a las cuales no les conviene que la gente acceda a estos sistemas, puesto que al final ellos pierden clientes.

¿Cree usted que la fotovoltaica es uno de los pilares clave para que la transición energética se convierta en una realidad?

Sin duda. Es, a día de hoy, el sistema más eficiente y rentabilizable del mercado. Es importante apostar por ella, porque es la línea de actuación a la que la gente puede acceder con mayor facilidad y a día de hoy sería lo más rentable, tanto para el bolsillo como para el medioambiente. Emplearla supone evitar toneladas de CO2 que emitimos al aire, siendo uno de los sistemas más probados, seguros y más eficientes que hay.

Nos dirigimos hacia la era del autoconsumo, ¿cree usted que España, y más concretamente Canarias, tiene un futuro prometedor en este campo?

Sí, totalmente. Además en Canarias tenemos el mejor clima de toda España para que este tipo de sistemas se desarrolle, tenemos espacio de sobra para abastecer

Julio López Ruiz: “Estamos inmersos en un proyecto de una planta solar que va a ser de las más grandes de España”



y autoconsumir energía solar y, en ese sentido, sería una pena no hacerlo. Estamos en una posición favorable de cara a invertir en este sector. Somos unos privilegiados y, a su vez, a día de hoy Canarias está promoviendo muchísimo el sector, no solo a nivel subvenciones europeas sino también subvenciones que provienen de ayuntamientos locales y suponen en el cliente una serie de beneficios fiscales, a parte del ámbito ecológico.

“La fotovoltaica es el sistema más eficiente y rentable”

Podríamos decir que las administraciones públicas están apostando por este sector, de hecho esta última subvención, que a día de hoy está vigente, y que proviene de los fondos Next Generation la promueve el Gobierno de Canarias. Lo que sí solicitamos es una mejora de la burocracia, agilizar todos los trámites.

Por suerte, ya se ha empezado creando oficinas dirigidas a este ámbito, como la oficina de energías renovables que se encuentra en Tenerife y en Gran Canaria. Si conseguimos mejorar y agilizar la burocracia la gente se va animar a invertir, estoy convencido. Estamos hablando de que estos trámites se pueden alargar casi un año, lo que supone el principal problema al que nos enfrentamos. Aún así hay gente que opta por montar su instalación fotovoltaica y esperar a ver si le dan o no la subvención, pero sí que es verdad que hay gente esperando a que le llegue la subvención, lo que nos retrasa a las empresas, puesto que hay instalaciones que no podemos realizar hasta entonces.

¿Con qué proyectos cuentan para este año 2022?

Tenemos proyectos en tres niveles. Tenemos una estimación de entre 40 y 50 instalaciones residenciales, a nivel particular. A nivel industrial, tenemos esperando por la subvención a 5-6 empresas. Y a día de hoy estamos inmersos en un proyecto de una planta solar que va a ser de las más grandes de España a través de un inversor privado y cuya construcción se prevé para mediados de año.

“Canarias está en una posición favorable de cara a invertir en este sector”



Los visitantes de Loro Parque pueden ver por primera vez a la cotorra colirroja, endémica de Venezuela

Los visitantes de Loro Parque ya pueden ver en exhibición, y por primera vez, a la cotorra colirroja, endémica de Venezuela. El zoológico tinerfeño, que este año celebra su 50 aniversario, es el primer centro de conservación acreditado del mundo donde se puede observar a esta especie de unos 25 centímetros y con unos matices azules en su cabeza muy poco comunes en el grupo de las psitácidas.

Este loro es una auténtica rareza en la avicultura y son muy pocos los centros en el mundo que han logrado su reproducción estable. Hasta el momento, la *Pyrrhura hoematotis* había vivido en el centro de cría de Loro Parque Fundación, y un total de 15 nacimientos avalan el gran éxito de la organización sin ánimo de lucro en su cría. Todos estos ejemplares forman parte de la red de seguridad para la especie, a la que se recurriría en caso de que sus congéneres necesitaran ayuda en la naturaleza.

De hecho, su proceso de observación y cuidado permite tomar datos fundamentales para la ciencia, que serán también la salvaguarda de los loros colirrojos. Loro Parque Fundación mantiene la más completa representación de este género de loros que existe en el mundo y, con este acontecimiento de cría, ha logrado registrar un importante éxito en la reproducción ex situ que también per-

► El zoológico tinerfeño es el primer centro de conservación acreditado del mundo donde se puede observar a esta especie



mitirá a los visitantes de Loro Parque observar sus características y conocer más sobre la especie y los problemas que la amenazan en la naturaleza.

Aunque la cotorra colirroja se encuentra clasificada en estado "de preocupación menor" según la Lista Roja de Especies Amenazadas de la Unión Internacional

para la Conservación de la Naturaleza, sus poblaciones en el medio salvaje están en descenso debido al deterioro imparable de su hábitat.

Su mantenimiento y su cría bajo cuidado humano refuerzan la firme apuesta de Loro Parque por el bienestar animal, algo que ya había quedado de manifiesto en las últimas semanas con el nacimiento de más de una decena de pingüinos de diferentes especies en Planet Penguin.

50 años de Loro Parque

Fundado el 17 de diciembre de 1972, Loro Parque fue concebido inicialmente como un paraíso para papagayos e inició su andadura con tan solo 25 personas, 150 loros y un espacio de 13 000 cuadrados. Con el transcurso de los años, se convirtió en una de las instituciones zoológicas y reservas genéticas más respetadas y reconocidas del mundo, tanto por su belleza, como por la excelencia de sus instalaciones y su respeto a la naturaleza. Junto a Loro Parque Fundación, posee actualmente, en sus diferentes centros, la reserva de especies y subespecies de loros más grande y diversa del mundo y, por tanto, se ha convertido en la entidad líder a nivel internacional en la cría y el manejo de psitácidas.

A lo largo de su historia, se ha convertido en visita obligada y en uno de los imanes más potentes para los turistas de las islas Canarias, con casi 50 millones de visitantes desde su inauguración. La excelencia, la calidad de sus instalaciones, el amor por el detalle y su compromiso medioambiental le han convertido en el mejor zoológico del mundo.



ENTREVISTA

ALBERTO J. PÉREZ SANGUINO

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y TELECOMUNICACIONES DE TENERIFE (ASINELTE)

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Usted es el presidente de la Asociación de Empresas de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de Tenerife. ¿Cuál es el papel que desempeña esta Asociación de cara a la sociedad?

Defender los intereses de nuestros asociados: las empresas instaladoras; hacer de nexo unión entre los organismos oficiales que regulan las instalaciones eléctricas y de telecomunicación, y de nexo unión con la principal distribuidora eléctrica en las islas Canarias que es la distribuidora del Grupo Endesa. Tenemos dos problemas bastante grandes.

Por un lado, la Consejería de Transición Ecológica, que lleva la dirección general de energía y que es la que nos regula las instalaciones eléctricas, de renovables y demás, tiene un colapso de expedientes administrativos, sobretudo en el campo de las renovables que no se están tramitando con la debida rapidez que se necesita. Hay un aluvión de subvenciones para instalaciones de autoconsumo fotovoltaico y para implantación de renovables, puntos de recargas, etc., y no se están tramitando los expedientes, porque hasta hace escasas semanas no había personal para ello, han incorporado personal nuevo, pero creemos que este personal poniéndose al día con los expedientes que tiene atrasados no va a llegar a tiempo a tramitar todos los que van a llegar ahora.

Por otro lado, tenemos el problema de la distribuidora, ahora

ASINELTE: “Vamos a luchar contra las ilegalidades y los instaladores que no están dados de alta”



mismo Endesa Distribución ha desmantelado la estructura de atención al público, todo se gestiona a través de correos electrónicos y no tenemos trato directo con los técnicos o con las personas responsables para poder resolver expedientes de cualquier índole: puntos de conexión, reclamaciones, respuestas en servicios de instalaciones... Hemos demandado que se ponga un canal ágil de comunicación, no se resuelven los expedientes, se bloquea y eso se traduce en que las tramitaciones de alta, las incidencias y demás, se quedan en el limbo y pueden pasar meses y algunas veces hasta un año para poder resolverlas. Hemos solicitado a la Consejería que resuelva el problema y no se ha obtenido resultado favorable.

Sin duda, la situación es delicada...

La verdad que estamos bastante preocupados con esta situación, porque no se atienden las demandas. Asimismo, hay un gran problema que estamos sufriendo todos, tanto empresas como particulares, que son las nuevas tarifas eléctricas. Hay un desmán ahora mismo en el tema de las facturaciones, hay muchas personas a las que no les están llegando las facturas, les llega como lecturas estimadas, cafeterías que pagaban 300 euros y ahora están pagando 700 y no saben por qué.

En este sentido, se ha instado a la Consejería para que medie en este tema, nos consta que la Comisión Nacional de Mercados de Competencia está intentando mediar para arreglar el problema, pero ya ha pasado casi un año desde que entraron las nuevas tarifas y al final las personas y las

empresas que están afectadas lo que quieren es pagar su factura correctamente, no estar haciendo estimaciones o no pagarlas. Hay que recordar a las personas que tienen tantos meses para pagar la factura como meses en los que no les ha llegado, es decir, si llevamos 5 meses sin pagar la factura porque no tenemos lectura, tendremos 5 meses para pagarla, no tenemos que pagar de golpe la lectura de esos 5 meses.

Cuando tenemos un problema con el agua, en cualquier ayuntamiento tenemos al menos una oficina de atención al público donde atienden y dan soluciones. ¿Qué pasa con la electricidad? ¿Por qué hasta hoy no existe una oficina concreta a la que ir a pedir explicaciones?

Correcto. Hay que recordar

“Endesa Distribución ha desmantelado la estructura de atención al público y no tenemos trato directo con los técnicos”

que Endesa Distribución es una empresa privada que ofrece un servicio público, con lo cual, como bien dices, cuando nosotros tenemos un problema con el agua asistimos a una oficina concreta

“Hemos reclamado a la Consejería para que haga de mediadora con Endesa y no hemos obtenido respuesta”



y nos los resuelve. Con el tema de la pandemia, Endesa instauró el teletrabajo y todo el personal técnico desapareció de la oficina de atención. Se ha intentado hacer videoconferencias, reuniones con los técnicos, pero ha sido imposible, ahora mismo la única forma de atención es mandar un correo electrónico o llamar a un call centre y encenderle una vela a la virgen esperando a que nos contesten.

Es una situación bastante caótica, las empresas instaladoras nos dedicamos a esto y ya, no porque seamos más listos sino porque nos ha pasado en anteriores ocasiones, sabemos el proceso, pero cualquier particular que tenga un problema en su domicilio o en su empresa y tenga que abrir una reclamación a la distribuidora puede tener muchos problemas.

Al final acuden a nosotros, los instaladores, para hacer de nexo unión. Y luego por otro lado, está la Consejería de Transición Ecológica, a la que el año pasado se presentaron bastantes reclamaciones por temas de facturas, lecturas estimadas o no lecturas de contadores, puntos de conexión..., y no nos consta que se hayan atendido esas reclamaciones.

¿Cree usted que la cantidad de burocracia es una de las causas que ha provocado esta situación?

Exacto. Hay que tener en cuenta que en el tema de la subvención, hay que pedirla, nos piden una documentación, hay que ejecutar la obra, hay que justificar el pago y la legalización de esa obra y después hay que comunicarla a la empresa distribuidora. Esto que le he contado en 10 segundos

puede llevar una trayectoria de un año. Son instalaciones que se ejecutan en 1 o 2 días y que tardemos un año en todo este proceso nos parece que es bastante caótico. A esto le añadimos la disparidad de criterios en los ayuntamientos de la isla, cuando este tipo de instalaciones no requieren licencia de obra, solo una declaración responsable.

En La Laguna nos están pidiendo un certificado de que no afecta al espacio aéreo, con lo que eso conlleva, porque hay que pedirle a la Agencia Española de Seguridad Aérea una autorización, lo que provoca que la obra se demore eternamente. En Santa Cruz nos piden justificar las cargas de los tejados, cuando son instalaciones muy sencillas que no requieren de mucho más.

Lo que yo percibo es que

Asinelte



ASINELTE (Asociación Empresarial de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de Santa Cruz de Tenerife) es la asociación patronal que representa a las empresas englobadas en el sector de la electricidad y las telecomunicaciones con actividad en la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

ASINELTE cuenta actualmente con más de 180 empresas asociadas, que efectúan instalaciones, mantenimiento y proyectos tanto de telecomunicaciones como de electricidad en alta, media y baja tensión con el equipamiento apropiado y que abastecen toda clase de dispositivos que consumen corriente, así como los aparatos

que comprenden los sistemas eléctricos, electrónicos y sistemas de transmisión o de comunicación.

El objetivo de ASINELTE es impulsar y promover acciones formativas técnicas para todos sus asociados, ofrecerles servicios y defender sus intereses profesionales.

ASINELTE se financia mediante las cuotas mensuales de sus asociados. Su integración en Femete (Federación provincial de empresarios del Metal y Nuevas Tecnologías), le aporta los medios técnicos y humanos para realizar todas sus actividades técnicas, administrativas y de gestión.

ASINELTE también forma parte de FENIE, la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España.

las diferentes administraciones ponen muchas trabas burocráticas de cara al desarrollo del sector.

Claro. Por un lado el Consejero del Gobierno de Canarias y la Consejería están fomentando el uso de las energías renovables, es más, yo creo que ya no hay que fomentarlo, yo creo que todos estamos implicados y vemos que es el camino, pero por otro lado, nos están poniendo los palos en las ruedas.

Si por un lado estamos abriendo unas líneas de subvenciones muy importantes, ahora vienen los Fondos New Generation que están encaminados en sostenibilidad y renovables, pero por otro lado, a la hora de desarrollar el servicio y legalizarlas, la administración, la distribuidora y demás, no son ágiles, se forman muchos problemas. Al final muchas personas desisten de invertir en ello porque lo ven complejo.

¿Cuáles son los objetivos que se plantea la Asociación para este 2022?

Luchar contra las ilegalidades y los instaladores que no están dados de alta, porque consideramos de importancia el hecho de que todos los instaladores deben

“Uno de nuestros objetivos es luchar contra las ilegalidades y los instaladores que no están dados de alta. Consideramos de importancia el hecho de que todos los instaladores deben estar dados de alta, deben tener sus empresas registradas”

estar dados de alta, deben tener sus empresas registradas...

Por otro lado, seguir luchando con la Consejería de Transición Ecológica y con la distribuidora para que presten un servicio adecuado a las empresas instaladoras y, en definitiva, a los ciudadanos.

Los hoteleros ven fundamental la prórroga de los ERTE hasta que se estabilice la demanda

► La patronal apunta que hay muchas incertidumbres que despejar antes de hablar de recuperación y considera que era necesario un tránsito entre los expedientes de regulación de empleo



Tras el reciente anuncio del Ejecutivo relativo a la prórroga de los ERTE vinculados a la COVID, la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) considera fundamental su prolongación hasta que se estabilice la demanda. La patronal señala a este respecto que era necesario un tránsito hasta que se

extingan dichos expedientes, dada la delicada situación en la que aún se encuentran muchas empresas turísticas.

“De momento parece que todo apunta a un despegue, pero todavía hay muchas incertidumbres en el horizonte con respecto a la COVID y a las restricciones que se aplican a los viajes y al turismo en general, sobre todo, las que van ligadas a los países de largo radio.

No obstante, como nota positiva, hay que destacar que ayer se dio la buena noticia de que Europa por fin se ha puesto de acuerdo en las decisiones relativas a entradas al país en cuanto a frontera exterior”, apunta Jorge Marichal, presidente de CEHAT.

Para la patronal los próximos meses son claves para la recuperación del sector. En este sentido, CEHAT apunta que 2020 y 2021

fueron años catastróficos para la industria, en los que se cerraron casi 100.000 negocios y durante los que ha caído su facturación entre un 50% y un 80%.

Asimismo, los hoteleros recuerdan que se acaban de eliminar las restricciones de viaje a los menores de Reino Unido que quieran visitar España y destacan también el reciente anuncio hecho por Alemania señalando que ha sacado a

España de la lista de países de alto riesgo.

Por ello, CEHAT estima que, si se han eliminado todas las restricciones y se puede trabajar con normalidad en el mes de abril, la temporada de verano podría presentar unos resultados positivos. No obstante, el sector pide tiempo con el fin de observar cómo evolucionan las reservas en los próximos meses.



TENERIFE

C/ Francisco Bello, 27
San Cristóbal de La Laguna

FUERTEVENTURA

C/ León y Castillo, 181
Puerto del Rosario

922 04 33 22 / 697 156 106

solarcanarias@solarcanarias.es

www.solarcanariassostenible.es

www.solarcanariasautosostenible.com





Llega el nuevo modelo Suzuki S-Cross 2022

La vida te sorprende con nuevos retos constantemente. O estás preparado para afrontarlos o te quedas parado haciéndote preguntas. El S-CROSS hace que la elección sea fácil. Un SUV de estilo atrevido con múltiples sistemas de seguridad avanzada son solo una parte. Aprovecha su gran espacio para llevar a tus amigos, familia o para el equipaje, y la tecnología 4WD ALLGRIP para ayudarte a tomar el control en cualquier superficie. No te preocupes por nada. Prepárate para cruzar la línea.

El nuevo S-CROSS se puede encontrar en Canarias desde 23.990 euros, distribuido por Femotor en Tenerife y Fedeauto en Gran Ca-



naria bajo entrega inmediata. Se podría decir que es un SUV robusto y con mucha presencia, con rejillas superiores e inferiores de gran tamaño tan llamativas que nos

incitan a la aventura. Pero, al mirar un poco más de cerca, puedes descubrir que también es estilizado, elegante y refinado.

Saber lo que quieres y cuándo

lo quieres, es el tipo de intuición que el sistema híbrido S-CROSS aporta a los conductores. Ya sea tanto trabajando para maximizar la eficiencia del combustible durante tus trayectos o añadiendo potencia cuando la necesitas.

El S-CROSS es un SUV todoterreno que te permite tener el control en cualquier situación de conducción gracias al 4WD ALLGRIP SELECT. La tecnología de tracción 4x4 propia de Suzuki te da la capacidad de enfrentarte a cualquier superficie.

la deceleración para mejorar aún más el consumo de combustible.

Entrega de par adicional

El control de entrega de par adicional mejora la respuesta en aceleración añadiendo par desde el motor eléctrico al motor de combustión, compensando los posibles retardos del motor.

Asistencia en la aceleración

El motor eléctrico aporta par al motor de combustión en fase de aceleración, haciendo que ésta sea suave hasta que el turbocompresor entre en acción.

Asistencia eléctrica en ralentí

Al soltar el embrague en fase de deceleración las revoluciones del motor bajan a velocidad de ralentí; el motor eléctrico asiste al motor de combustión y elimina el uso de combustible. De esta forma, el vehículo puede volver a acelerar en cualquier momento

Sistema SHVS Mild Hybrid 48V

El sistema SHVS (Smart Hybrid Vehicle by Suzuki) integra un generador ISG (Integrated Starter Generator) 48V que consta de una función de motor eléctrico, una batería de ion litio de 48 voltios y un convertidor DC/DC de 48V a 12V. La combinación de estos elementos reduce las emisiones de CO₂ y el consumo de combustible; el sistema SHVS aporta par motor eléctrico al motor de combustión (entrega de par adicional) y aporta asistencia eléctrica en la aceleración siempre que el conductor esté demandando una rápida respuesta. Además, el motor eléctrico hace funcionar el motor al ralentí y elimina el uso de combustible durante

Para más información:
www.grupofedeautofemotor.com



Grupo Fedeaauto suma una nueva marca eléctrica a su catálogo de motos

La marca española con fábrica en Sant Joan Despí (Barcelona) se suma al portfolio de productos de dos ruedas disponibles en FEMOTOR (Santa Cruz de Tenerife) y FEDEAUTO (Las Palmas) y viene a completar la amplia oferta en el sector con una marca nueva y vanguardista que

compartirá exposición con los modelos de Suzuki Moto y Zero Motorcycles.

En Femotor /Fedeaauto creen que las motos son una parte esencial del futuro de la movilidad en nuestras ciudades y están convencidos de que fabricantes como RAY contribuirán decisivamente a alcanzar en Canarias los objetivos de descarbonización propues-

tos por la Comisión Europea.

El segmento de la moto eléctrica está experimentando un gran crecimiento en los últimos años y tiene ante sí un futuro brillante, por eso la asociación entre Ray Electric Motors y las empresas del Grupo Fedeaauto en Canarias va a ser clave para potenciar el protagonismo de la moto como solución de movilidad sostenible

impulsando, de paso, el desarrollo de la industria de la industria nacional recuperando el liderazgo que España tuvo como fabricante de marcas históricas líderes en sus segmentos a nivel mundial.

La RAY 7.7, primera moto de la compañía, es un scooter equivalente a 125cc, aunque sus prestaciones y sensaciones de conducción se equiparan a un scooter

de 300 cc, que introduce avances inéditos en el mundo de las motos: el diseño del conjunto de elementos que forman la batería, RAY Powerblock, el navegador integrado, el control remoto a través de una app propia, la marcha atrás y el asiento regulable en altura son solo algunos ejemplos. Es una moto diseñada y fabricada 100 % por el equipo de Ray Electric Motors, en un proyecto que aspira a impulsar la movilidad sostenible en las ciudades de todo el mundo.

Hacer la RAY 7.7 una realidad ha sido un proyecto de más de dos años que empezó de cero: todo lo que hace de esta la mejor moto de su categoría ha sido desarrollado por el equipo de Ray Electric Motors, desde la primera pieza hasta lanzar al mercado el producto final.

Para más información:
www.grupofedeautofemotor.com/femotor-ray-7-7

ENFÓCATE EN LA IGUALDAD

8M DÍA INTERNACIONAL
DE LAS MUJERES



ODS 05
IGUALDAD DE GÉNERO



Avinash Sharma: “En Learning Centre Idiomas se puede aprender un idioma a cualquier edad”

ENTREVISTA

AVINASH SHARMA
DIRECTOR DE LEARNING
CENTRE IDIOMAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué servicios ofrece como academia de idiomas?

Somos una academia de idiomas con especialidad en inglés, junto a otros idiomas como es el francés y alemán entre otros. Ofrecemos cursos para cualquier nivel y edad desde los 3 años hasta adultos. Así mismo, ofrecemos cursos de aprendizaje general para todos los niveles, ya sea básico, intermedio u avanzado; así como la preparación de exámenes oficiales para certificar cualquier nivel desde al A1 hasta el C2, para lo cual también somos centro preparador y examinador oficial de diversas juntas examinadoras como es el caso de Cambridge o Trinity College entre otros.

Por otro lado, ofrecemos también el inglés empresarial, dado que hoy en día es una necesidad el saber hablar un segundo idioma para hacer negocios; nos adaptamos a cualquier sector y necesidad.

Colaboramos con prestigiosos centros alrededor de los 5 continentes para poder ofrecer a nuestros alumnos una experiencia fuera de casa y donde puedan vivir el idioma de primera mano.

Consideramos que tenemos a disposición de la isla la mayor oferta educativa de idiomas en Canarias.

¿Exactamente para que tipo de certificados prepara la academia?

Somos la academia con la más amplia oferta de certificados oficiales en la isla gracias a nuestras colaboraciones con importantes instituciones como es Cambridge English y Trinity College London entre otras. En nuestro centro ofrecemos titulaciones oficiales acreditadas por el Marco Común Europeo y válidas para universidades, oposiciones y con validez internacional.

El mercado de los certificados ha cambiado en los últimos años, ya ahora teniendo la capacidad de ofrecer certificados por módulos, es decir, donde los alumnos pueden sacarse el certificado por partes; conver-

sación por un lado y el escrito por otro y en caso de no aprobar una parte, tendrán la posibilidad de sólo examinar la parte que les queda pendiente.

Así mismo, el tiempo de espera para obtener la calificación ha sido reducido en los últimos tiempos teniendo ya los resultados en una sola semana, lo cual ayuda a los jóvenes que tienen pequeños plazos poder entrar en su máster u oposiciones deseadas.

Por último, desde el comienzo de la pandemia, las diferentes juntas examinadoras han traído al mercado la opción de hacer el examen desde casa, lo cual para muchos candidatos es ideal ya que no tienen que trasladarse para poder certificar el idioma.

En Canarias somos el centro de referencia que ofrece todo un abanico de posibilidades para que los interesados consigan no sólo certificar, pero sí certificar aprendiendo. No somos el centro que sólo enseña trucos y examina, ya que a parte de conseguir un certificado es importante para su futuro saber demostrarlo durante el habla.

¿Pueden aprender un idioma alumnos de cualquier edad, o su centro solo se enfoca en cierta edad?

En Learning Centre Idiomas se puede aprender un idioma a cualquier edad. Tenemos programas disponibles para cualquier edad y nivel. Nosotros seguimos la filosofía de que nunca es tarde para aprender, por ello tenemos programas tanto para niños desde tres años como para para mayores de 65 años.

¿Cuál es la razón de ser un centro con tanto reconocimiento y buena reputación en la isla?

La razón por la que nuestra academia se ha convertido en centro de referencia en la isla es porque nos apasiona lo que hacemos y eso se transmite a los alumnos durante su aprendizaje. Así mismo, tenemos a la disposición de nuestros alumnos una gran variedad de opciones, ya sea para clases, preparación de exámenes oficiales o cursos con necesidades específicas.

En nuestro centro los alumnos sólo tienen que venir con ganas de aprender, el resto ya nos encargamos nosotros. Nosotros creamos bilingües con nuestra experiencia y metodología de aprendizaje única.

¿Por qué cree usted que es tan importante certificar su nivel de inglés hoy en día en la sociedad en la que vivimos y en las islas en las que vivimos?

Cada día se está haciendo más importante certificar un idioma para poder conseguir mejor trabajo, para acceder a un máster, para conseguir méritos en una oposición o para demostrar un nivel de inglés a la hora de trabajar.

Es cierto que la mayoría de los alumnos busca certificar un nivel a día de hoy y dado la importancia que esto tiene para sus futuros, nosotros nos formamos continuamente para que puedan llegar a sus metas.

Se prevé que un futuro la exigencia de la certificación de idiomas seguirá creciendo tanto en las islas como a nivel nacional, por ello a nuestros alumnos desde pequeños intentamos prepararlos para certificaciones.

Por último, es cierto que la importancia de certificar es un hecho a día de hoy, pero creemos que no todo es la llamada “titulitis” y por ello, nosotros le damos igual importancia a los exámenes como al aprendizaje del idioma, y más por la isla en la que vivimos donde saber hablar el idioma es una necesidad por el sector turístico.



Jonathan Green: “Nos diferenciamos por ser un colegio británico en el que los alumnos se sumergen de lleno en la lengua inglesa”

ENTREVISTA

JONATHAN GREEN
PROPIETARIO DE
WINGATE SCHOOL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Wingate School, un colegio británico situado en Tenerife. ¿Qué tipo de ventajas sobresalen al estudiar en sus instalaciones?

En Wingate School nos centramos en los 3 pilares del éxito personal: los estudios, el carácter y el inglés. Tener solo uno de ellos te ayudará mucho en la vida laboral, tener dos de ellos te diferenciará de los demás, pero si tienes los 3 el mundo estará a tus pies. Una buena educación es el mejor regalo que puedas dar a tus hijos e hijas. Y, sin duda, un colegio que crea una población completamente bilingüe es algo de grandísimo interés social para esta isla.

¿Qué sistema de enseñanza desarrollan?

La enseñanza británica. La enseñanza británica es reconocida

globalmente como una de las mejores del mundo. Por eso, más del 45% de los colegios internacionales son británicos. La enseñanza se basa, no solo en memorizar datos importantes, sino en la resolución de problemas usando el análisis crítico.

No solo nos centramos en aprender los hechos importantes, sino en cómo aprender de ellos para usarlos y mejorar o resolver situaciones actuales.

¿Qué tipo de profesorado tiene el centro?

Se consigue una buena educación con buenos profesores y nosotros nos aseguramos de tener a los mejores. Nos caracterizamos por tratar al profesorado con respeto, pagándoles más de lo acordado en el convenio, tratando la parte humana... Si el profesor está contento, la calidad de enseñanza sube muchísimo.

Nosotros tenemos la suerte de tener muy buenos profesionales en el colegio. Cabe decir que toda nuestra plantilla de profesores es nativa, excepto los que imparten español, por lo que el alumno está escuchando un acento inglés propio de los hablantes del idioma.

¿Hay que acceder al centro con algún nivel de inglés o no hace falta?

Sí, hace falta un nivel de inglés. Los más pequeños no tienen que tener un nivel de inglés específico

porque nosotros les ayudamos y en poco tiempo comienzan a hablar inglés, pero los que entran con una edad más avanzada sí tienen que tener un nivel de inglés porque no queremos perjudicar a sus estudios.

“La enseñanza se basa, no solo en memorizar datos importantes, sino en la resolución de problemas usando el análisis crítico”

Rechazamos a muchos alumnos que quieren estudiar aquí porque no tienen el nivel de inglés suficiente y entendemos que sería perjudicarlos académicamente.

¿Hasta qué punto es importante el idioma? En este caso el inglés.

Al enseñar todas las asignaturas en inglés el alumno está



sumergido completamente en el idioma. Hay tantas nacionalidades en el colegio que los alumnos se comunican y juegan en inglés entre ellos. De esa manera estamos creando un alumno totalmente bilingüe. Hoy en día esto es de suma importancia de cara al mundo laboral.

Para cualquier profesión, cualquier grado universitario, cualquier arte o deporte hablar bien el inglés no solo te abre un

montón de posibilidades aquí en la isla, sino que te abre puertas en todos los países del mundo.

¿Qué es lo que diferencia a Wingate School de otro colegio británico?

Nos diferenciamos por ser un colegio británico que sumerge al niño en el inglés. Asimismo, somos un colegio bastante familiar. Todos nos conocemos y el trato es personal. Las clases tienen un máximo de 24 alumnos, pero con los asistentes del profesorado tenemos un promedio de 11 alumnos por profesor. La calidad de enseñanza en el colegio es muy buena, los niños se sienten valorados y educamos, no solo en teoría, sino en disciplina, respeto y todos esos valores que ayudan al alumno a desarrollar un carácter que le garantiza el éxito.

En cuanto al futuro, ¿cuáles son los próximos retos?

Seguir mejorando. Sabemos que no somos perfectos y cada año invertimos muchísimo dinero en mejorar las instalaciones. Ahora mismo el COVID ha frenado todas las actividades, pero volverán a la normalidad cuando sea seguro hacerlo.





ORGANIZACIÓN COLEGIAL DE ENFERMERÍA

**Colegio de Enfermeros
de
Santa Cruz de Tenerife**

www.enfermeriacanaria.com

Calle San Martín Nº 62 -38001 - Santa Cruz de Tenerife
Tfno. 922 240 389 Fax 822 069 795



Más de 4 millones de impactos en 6 meses ha generado el proyecto “ApuestaxLoLegal” que subvenciona el Gobierno de Canarias y que promueve el consumo responsable a través de Yosoylegal.es.

El proyecto “ApuestaxLoLegal” que promueve el consumo responsable y lucha contra la economía sumergida a través de la plataforma Yosoylegal.es, subvencionado por la Consejería de Turismo, Industria y Comercio del Gobierno Autónomo, ha generado más de cuatro millones de impactos en la ciudadanía canaria durante los últimos seis meses de campaña en televisión y redes sociales. Ese es uno de los datos relevantes que han analizado hoy los equipos directivos de Femete y Femepa durante la reunión que han mantenido con la directora general de Industria, Yolanda Luaces, y su jefe de área, Manuel Sánchez.

En ese encuentro, dirigentes y personal técnico de las federaciones empresariales del metal y nuevas tecnologías de las dos provincias canarias mostraron las cifras más relevantes que ha generado el proyecto “ApuestaxLoLegal” desde que se puso en marcha el pasado mes de septiembre. Entre ellas, destaca también que se visitarán 500 empresas para mejorar su situación y luchar contra de la economía sumergida, facilitando un enlace para que la Administración pueda acceder en tiempo real a la evolución del proyecto.

Tras conocer estos resultados, el presidente de Femete, Alberto Villalobos, califica de “éxito total”

Industria, Femete y Femepa analizan la campaña contra la economía sumergida

el proyecto ‘ApuestaxLoLegal’ y la plataforma Yosoylegal.es, “como demuestran los contundentes resultados obtenidos que previsiblemente se multiplicarán durante los próximos meses. Ahora, entendemos que esos cuatro millones de impactos en la ciudadanía, promoviendo el consumo responsable, servirán de grandísima ayuda para luchar contra la economía sumergida y combatir los devastadores daños que ocasiona”.

“La batalla por la legalidad y responsabilidad continúa”. “Por supuesto, entendemos que esta batalla por la legalidad y la responsabilidad no se acaba aquí, sino que debe continuar en el tiempo. Por ello el valor tan especial de que el Gobierno de Canarias y organizaciones empresariales como Femete y Femepa sigamos abanderando unidos esta campaña para denunciar toda actividad económica que escapa al control de las Administraciones Públicas, que no paga impuestos, que incumple normativas, que supone un peligro para el medio ambiente y la salud, que genera fraude laboral al contratar profesionales de forma irregular, que impide la creación de

empleos, que resta dinero público, que detrae recursos, que perjudica las pensiones, que alimenta el intrusismo, la competencia desleal y la inseguridad. Al mismo tiempo, consideramos que el proyecto debería ir acompañado de otras medidas: menos presión fiscal para pymes y autónomos/as, bajar las cotizaciones sociales abaratando los costes de contratación, facilitar al máximo la creación de empresas, evolucionar la formación profesional y universitaria para su adecuación a las necesidades reales de las empresas, aumentar las inspecciones y políticas activas de empleo adecuadas que incentiven la contratación”, resalta Villalobos.

YoSoyLegal.es ofrece a la ciudadanía un buscador de empresas y profesionales que cumplen con la legalidad, aportando garantía, calidad, así como seguridad laboral y medioambiental en los servicios que ofrecen, frente a quienes operan de forma clandestina, ilegal, irregular y desleal. Sus objetivos principales son:

► Promocionar a los/as profesionales que cumplen con la legalidad, aportando calidad, garantía y segu-



ridad en los servicios que ofrecen, frente a quienes operan de forma irregular y desleal con absoluta indefensión para el contribuyente.

► Incentivar a los/as consumidores/as a que utilicen los servicios de profesionales.

► Concienciar a quienes ejerzan actividades en situación irregular o ilegal de que merece la pena que cumplan con la legalidad.

► Mejorar la competitividad profesional al ser valorados/as por las personas que consumen.

Esta campaña informativa forma parte del proyecto “ApuestaxLoLegal” que subvenciona la Consejería de Turismo, Industria y Comercio del Gobierno de Cana-

rias y que promociona la economía legal en las empresas industriales canarias mediante el desarrollo de acciones de sensibilización y apoyo a la integración y aplicación de valores de transparencia, ética y legalidad, con nuevas herramientas TIC de gestión de datos y mediante nuevos procedimientos de dinamización de la plataforma YoSoyLegal.es, todo ello con el objetivo de minimizar el impacto de la economía sumergida en el sector, lo que redundará, lógicamente, en una mejora de la productividad y competitividad del tejido empresarial en Canarias y, en concreto, del relacionado con el sector industrial.

ACJ, LÍDER EN EL SECTOR MÉDICO,
DISTRIBUIDOR DE NOB166 PARA CANARIAS.

PROTEGERTE ES
NUESTRA
PRIORIDAD



TECNOLOGÍA AVANZADA DE LARGA DURACIÓN



TESTADO EN LABORATORIOS DE EEUU Y EUROPA



EVITA LA PROLIFERACIÓN DE MICROORGANISMOS



WWW.NOB166.COM





La Casa de la Juventud villera pone en marcha su radio

La concejalía de Juventud del Ayuntamiento de La Orotava continúa trabajando para ofrecer una interesante y amplia programación a los jóvenes del municipio, atendiendo fundamentalmente a su demanda y a aquellos recursos que les puedan ser productivos para enriquecerse en su vida personal y de cara al acceso al mundo laboral. Por ello, una de las principales líneas de la agenda anual se canaliza hacia la formación con

cursos y talleres.

El programa, sujeto a cambios y a sumar más actividades, se presentó el pasado mes febrero, de la mano del alcalde Francisco Linares y el edil del área Darío Afonso. También se hizo una visita al nuevo espacio de la Casa de la Juventud, la radio, que se ‘encendió’ ese mismo fin de semana.

El Día Mundial de la Radio, que se celebró el domingo 13 de febrero, fue la fecha elegida para que los jóvenes de La Orotava enciendan su propia emisora, “un canal

para que los chicos y las chicas tengan voz y puedan expresarse con los temas que les preocupan e interesan”, declaró el concejal de Juventud, Darío Afonso.

La voz joven tiene su espacio en la Casa de la Juventud y los programas se prevén emitir vía online y a través de redes sociales, contándose para esta iniciativa con el apoyo de Radio Kiosco, del IES Manuel González Pérez.

Linares apuntó que se trata de una emisora juvenil, no una radio municipal. “Es un canal para que

los chicos y las chicas tengan voz y puedan expresarse con los temas que les preocupan e interesan”. Los programas se prevén emitir vía online y a través de redes sociales, contándose para esta iniciativa con el apoyo de Radio Kiosco.

Linares valora la elevada participación de este colectivo, y el hecho de que a pesar de todos los recursos que hoy en día tengan los jóvenes a su alcance, “sigan aprovechando y utilizando la Casa de la Juventud y toda la oferta que se hace exclusivamente para

ellos”. Este espacio, con más de una década a sus espaldas, sigue creciendo en calidad y cantidad, por lo que sigue siendo punto de encuentro y donde se busca información. La programación que se realiza cada año es ‘viva’ y adaptada a sus propias propuestas. “Estamos en un municipio con un sector juvenil ‘dinamizado, comprometido e implicado’”, valoró

El concejal Darío Afonso destacó los principales actos del programa anual, incidiendo en que, aunque se sigue con la situación sanitaria generada por la pandemia mundial, que hacen tener diversos protocolos como mayor control de aforo y otras medidas, se continúa ofreciendo alternativas de ocio y actividades didácticas para nuestros jóvenes, siempre pensando en ellos. El edil valoró que a lo largo del pasado año los jóvenes villeros mostraron su apuesta por los recursos de la Casa de la Juventud, con más de 3.500 usuarios. Este espacio es también sala de estudio en épocas del año, y un punto para el asesoramiento.

Entre otras acciones de la agenda destaca los diversos cursos formativos, tanto presencial como en formato online. Entre otros está el ya consolidado curso de fotografía digital o los que se ofrecen a través de la Escuela Tenerife Joven y diversos talleres prácticos. También están los concursos como el reconocido certamen de Relato Hiperbreve y Create. Asimismo, se realizará una campaña informativa de la Casa de la Juventud y se colocarán buzones de sugerencias en distintos puntos para que los jóvenes participen y opinen.

A la par se fomentará la participación del colectivo juvenil en los presupuestos municipales, así como en otros proyectos de interés. Eventos que no faltarán en el calendario son el concurso bookface, el Maratón Fotográfico, La Orotava Callejea, el Camino de Santiago, actividades en la naturaleza, Escape Room y Arte Joven en la Calle.



Medicina General
Alergología
Aparato Digestivo
Anestesia y Reanimación
Cardiología
Cirugía General y Digestiva
Cirugía Maxilofacial
Cirugía Estética
Cirugía Plástica y Reparadora
Cirugía Vasculat
Dermatología
Diagnóstico por la Imagen
Dietética y Nutrición
Endocrinología

Ginecología y Obstetricia
Hematología
Sexología
Neumología
Neurocirugía
Neurología
Oftalmología
Otorrinolaringología
Psicología
Psiquiatría
Reumatología
Traumatología
Urología

922 56 33 51
www.clinicatara.com

HOSPITAL
CLÍNICA
TARA



El Comité de Enlace Cepsa-Santa Cruz aborda los avances de la compañía relacionados con la transición energética

► La apuesta de Cepsa por la transición energética y su aspiración a convertirse en referente ha sido uno de los aspectos destacados en la primera reunión del año del Comité de Enlace Cepsa-Santa Cruz, punto de encuentro para dar a conocer a la compañía y dar respuesta a las inquietudes de la sociedad tinerfeña



El director de Cepsa en Canarias, José Manuel Fernández-Sabugo, destacó el rediseño de organización que viene acometiendo la energética y que ha culminado a principios de año con un renovado comité de dirección, con Maarten Wetselaar al frente de la compañía como nuevo consejero delegado.

Asimismo, recordó los acuerdos que se están llevando a cabo en materia de transición energética en el que todas las partes implicadas son plenamente conscientes del reto que deben abordar para la transformación del actual modelo de consumo energético hacia uno nuevo descarbonizado, basado en las energías renovables y la eficiencia energética, en línea con

los ambiciosos objetivos para el horizonte 2030 que ha establecido la Unión Europea.

En esta línea, Cepsa suscribió un convenio con Endesa para acelerar la descarbonización del transporte y el fomento de la movilidad sostenible a través del desarrollo de la que será la mayor red de recarga ultrarrápida eléctrica en carretera de España y Portugal, con instalaciones que permitirán restaurar el 80% de la batería de los vehículos eléctricos en alrededor de 10 minutos.

Otra de las actuaciones fue la firma de una alianza con Iberia para avanzar en la descarbonización del sector aéreo, a través del desarrollo e investigación de combustibles de origen sostenible y otras alternativas energéticas

como el hidrógeno renovable y la electricidad, para fomentar la movilidad sostenible tanto de los aviones como de la flota de vehículos que les prestan servicio en los aeropuertos.

A ello se sumó la alianza con la compañía integral de infraestructuras energéticas Redexis, para la creación de la primera red global de estaciones de servicio generadora de energía renovable de Europa. Esto se traduce en la instalación de paneles fotovoltaicos en toda la red de estaciones de servicio de Cepsa en España y Portugal, un total de 1.800, proceso ya iniciado y que concluirá en 2023. Una medida que evitará la emisión de 11.500 toneladas de CO₂ al año, lo que equivale a plantar 6.000 árboles.

las unidades de la Refinería y las actuaciones medioambientales de remediación del suelo asociadas a esta acción.

Las principales actuaciones acometidas en materia medioambiental por Cepsa durante el pasado año, así como las que se están llevando a cabo en estos momentos, fueron otros de los aspectos tratados en el encuentro. En este caso, se hizo alusión a los planes de recuperación voluntaria de suelos que Cepsa está llevando a cabo en varias localizaciones, como el Muelle del Bufadero, Castillo Negro-Parque Marítimo o en la propia Refinería.

Balace de Fundación Cepsa

El balance de las acciones de Fundación Cepsa en Canarias durante el año 2021 fue otro de los puntos abordados en el encuentro. La responsable de la entidad en las Islas, Belén Machado, hizo un repaso pormenorizado de los proyectos desarrollados en el ámbito social, medioambiental y científico-educativo, de los que se beneficiaron cerca de 19.000 personas de forma directa y más de 56.000 de forma indirecta.

Asimismo, recordó algunos de los principales hitos, como los Premios al Valor Social, que recayeron en siete entidades sociales, el acuerdo con el IMAS para ayudas directas a ocho entidades de la capital tinerfeña, el inicio de las actuaciones para rehabilitar el Parque de Las Mesas, las actividades de la Cátedra Fundación Cepsa de Transición Ecológica e Innovación de la ULL o la colaboración con los proyectos Chicas con Cienci@ULL e Inspiring Girls, para el fomento de las carreras STEM entre las jóvenes.

Finalmente, el Comité de Enlace Cepsa-Santa Cruz avanzó en la programación del tercer encuentro del foro Diálogos en acción, previsto para el próximo mes de marzo, eligiendo como tema 'La gestión del cambio en las organizaciones'.

El Comité de Enlace Cepsa-Santa Cruz, creado hace seis años, se enmarca dentro de la política de transparencia informativa de Cepsa y continúa siendo un punto de encuentro periódico con el que conocer y dar respuesta a las inquietudes de la sociedad chicharrera.

Compuesto por representantes de diversas entidades públicas y privadas, agentes sociales, culturales, ambientales, empresariales, educativas y vecinales de Santa Cruz de Tenerife, junto a profesionales de Cepsa, representa un órgano de debate de cara a la puesta en marcha de acciones que redunden en beneficio de la capital tinerfeña y sus habitantes.

Desinstalación gradual de la Refinería

En la reunión del Comité de Enlace Cepsa-Santa Cruz se puso el acento en la reciente visita a Canarias del nuevo Consejero Delegado de la compañía, Maarten Wetselaar, en la que fue su primera visita oficial tras su toma de posesión en enero. Un aspecto que dejó patente la importancia que Canarias tiene para Cepsa, al haber sido su origen de creación, en 1929, para la construcción de la Refinería Tenerife, la primera de España y la única durante más de 20 años.

Durante su estancia en las islas, Maarten Wetselaar mantuvo sendos encuentros con el alcalde de Santa Cruz de Tenerife, José Manuel Bermúdez, y con el presidente del Gobierno canario, Ángel Víctor Torres, con quienes abordó la autorización obtenida recientemente por parte de la Consejería regional de Transición Ecológica, Lucha contra el Cambio Climático y Planificación Territorial para la desinstalación gradual de las unidades de la Refinería Tenerife, cuya primera fase se prolongará hasta 2025, y en cuyo proceso se va a garantizar el suministro energético a las Islas. El nuevo consejero delegado realizó asimismo una visita a la Refinería, donde se reunió con la plantilla.

Los asistentes al Comité de Enlace destacaron la importancia que la actividad de la Refinería Tenerife ha tenido en el desarrollo económico y social de la ciudad y mostraron gran interés por el proceso de desinstalación gradual de



Cepsa y Binter se alían para impulsar la descarbonización del transporte aéreo

Cepsa y Binter suscribieron el pasado 18 de febrero un acuerdo para impulsar la descarbonización del sector aéreo mediante el desarrollo e investigación de combustibles sostenibles para la aviación (SAF, por sus siglas en inglés). Asimismo, a través de esta alianza también se pretende desarrollar otras alternativas energéticas, como el hidrógeno renovable y la electrificación, para las flotas terrestres de la aerolínea (vehículos para el suministro, las operaciones de carga y descarga de equipajes, asistencia a los aviones, etc).

Este acuerdo, que fomenta la sostenibilidad del transporte aéreo desde una de las principales regiones turísticas de España y del mundo, se firmó en la mañana del 18 de febrero en un acto celebrado en Gran Canaria, en el que estuvieron presentes representantes de ambas compañías.

Durante la firma del acuerdo, el presidente de Binter, Rodolfo Núñez, subrayó: “Con esta alianza, damos un paso muy importante en el objetivo de Binter de prestar el servicio de transporte aéreo de la forma más sostenible posible, para lo que es esencial impulsar el consumo de nuevos combustibles con bajo

impacto medioambiental, que pronto podremos empezar a aplicar a nuestros vuelos, gracias al trabajo conjunto con Cepsa”.

Pierre-Yves Sachet, director de Mobility y New Commerce de Cepsa, destacó: “En Cepsa trabajamos para proporcionar soluciones innovadoras que fomenten la movilidad sostenible. Este acuerdo es un buen ejemplo, con el que contribuimos además a la competitividad del sector turístico en España, siendo Canarias su principal referente”.

Por su parte, Carlos Barrasa, director de Commercial & Clean Energies de Cepsa apuntó que “con esta alianza continuamos acelerando la descarbonización del transporte aéreo y de nuestros clientes. Además, reforzamos el compromiso de Cepsa con el crecimiento económico y sostenible de Canarias, región en la que estamos presentes desde hace más de 90 años”.

El desarrollo de combustibles sostenibles para la aviación (SAF) es una prioridad para ambas compañías como herramienta para continuar reduciendo la huella de carbono del transporte aéreo y contribuir así a la lucha contra el cambio climático y la consecución de la Agenda 2030. En concreto, esta alianza apoya varios de los Objetivos de Desarrollo

Sostenible: ODS 7 (garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna), ODS 8 (promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo digno), ODS 12 (garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles) y ODS 13 (adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos).

Cepsa está trabajando en un ambicioso plan para dar un giro verde a todos sus negocios y convertirse en un referente de la transición energética. La compañía es uno de los principales suministradores de combustibles para la aviación del mercado español y, en particular de las Islas, donde tiene una presencia relevante en todos sus aeropuertos. Además, Cepsa cuenta con una amplia experiencia en la producción de combustibles sostenibles en sus centros industriales y desarrolla estudios pioneros a nivel mundial para convertir desechos y aceites usados en combustibles de origen renovable de alto valor energético.

Cabe destacar que Binter ha convertido la sostenibilidad en uno de sus ejes de actuación y desde hace años estudia e implanta medidas para reducir el impacto de su actividad sobre el medio ambiente.

Apuesta por los combustibles sostenibles

Este acuerdo entre Cepsa y Binter está en línea con el conjunto de medidas Fit for 55 de la Comisión Europea, que incluye una iniciativa legislativa denominada ‘RefuelEU Aviation’, que pretende impulsar la oferta y demanda de combustibles sostenibles para la aviación en la Unión Europea, alcanzando un uso de, al menos, el 2% en 2025, el 5% en 2030 y el 63% en 2050.

Los combustibles sostenibles para la aviación (SAF) tienen un papel clave en la descarbonización del turismo y del transporte aéreo. En comparación con el combustible convencional, el SAF puede reducir las emisiones de la aviación hasta en un 80% respecto al queroseno convencional, según la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA).

Compromiso con Canarias

El acuerdo suscrito es una muestra más del compromiso de Cepsa con Canarias, región con la que mantiene un vínculo muy estrecho desde el origen de la compañía (que tuvo lugar en 1929 en Tenerife), donde ha permanecido como garante del abastecimiento energético y ha favorecido su crecimiento económico y social.

La presencia de Cepsa en Canarias ha contribuido al desarrollo de las comunicaciones aéreas, manteniendo la garantía de abastecimiento de combustibles de aviación y fomentando con ello el turismo, principal motor económico de las Islas, así como la movilidad de los canarios.



Olga Zaginey en la ciudad de Rivne. Fuente: Olga Zaginey.

¡Menudo hijo de Putin!

► El conflicto desatado por Rusia ha supuesto el mayor despliegue militar en Europa desde la Segunda Guerra Mundial con una movilización de casi 200.000 soldados hacia Ucrania

LDAILOS PÉREZ | MADRID a ofensiva militar llevada a cabo por el mandatario Vladimir Putin se ha extendido en los últimos días con múltiples bombardeos en ciudades como Járkov o Kiev. Los planes de Moscú recogían desde el primer minuto la toma de la capital ucraniana y otros puntos estratégicos del país vecino. Este medio ha querido acercarse al conflicto y conocer lo que la población civil está viviendo en estos

momentos en Ucrania. Para ello hemos contado con el testimonio de Olga Zaginey, una joven española con ascendencia ucraniana graduada en Relaciones Internacionales. “Nos despertamos en mi casa con la noticia de que estaban bombardeando la ciudad en la que nací”, afirma. La prensa internacional rezaba en sus portadas los titulares de la invasión Ucrania por parte de Rusia, después de que estallara un conflicto sin precedentes que podría encaminarse a una tercera guerra mundial. El sentimiento de impotencia crece

en las personas que, al igual que Olga, tienen familiares viviendo en el país invadido. “No puedes hacer nada para ayudar más allá de dar apoyo por las redes sociales”, lamenta. Desde Occidente se buscan minuciosamente alternativas para poder prestar ayuda al gobierno de Volodimir Zelenski. Por su parte, el presidente de Estados Unidos, Joe Biden, aprobó el desembolso de más de 300 millones de dólares para enviar ayuda militar a los ucranianos, mientras otros países como Bélgica, Alema-

nia y Países Bajos se sumaban a la misma causa, con el objetivo de que Ucrania tuviera la suficiente capacidad para autodefenderse de los ataques militares rusos que ya se han cobrado la vida de más de un centenar de civiles. “A mi familia le preguntamos constantemente cómo se encuentra. Estamos muy preocupados”, confiesa. El escenario bélico es tan intenso y delicado que la integridad física de la familia de Olga está comprometida. “Los refugios antiaéreos están repletos y la gente tiene que quedarse incluso de pie. En el caso de mi abuela, a ella le gustaría refugiarse allí, pero por su estado de salud debe permanecer en casa con la luz apagada por miedo a los aviones”, explica. Después de que el ejército ruso lanzara un misil que impactó en un edificio de viviendas ubicado al oeste de Kiev, Olga no hace sino pensar en el infierno por el que deben estar pasando sus seres queridos. “A Putin se le ha ido la cabeza destrozando Ucrania”, recalca. “En Rivne tengo también familia. Los rusos estuvieron bombardeando el aeropuerto de la ciudad y los alrededores”, añade.

Una de sus grandes oportunidades de llegar a esta guerra desatada por Rusia supone un auténtico desafío a la coherencia, inteligencia y creatividad para las democracias aliadas, las cuales se encuentran estrechamente unidas después de que se comunicara la desconexión parcial de Rusia del SWIFT —el sistema que facilita las transacciones bancarias en todo el mundo—. El político español Josep Borrell, alto representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, ha subrayado que esta medida se ha llevado a cabo al considerar que “Putin ha cometido una auténtica irresponsabilidad al mencionar las armas nucleares”. Sin embargo, Zaginey lamenta que las sanciones contra Rusia hayan demostrado ser “bastante inútiles” durante los últimos años.

Lo que está claro es que Rusia apuesta por llegar hasta el final con el objetivo de dominar políticamente Ucrania, saciar el apetito expansionista de su máximo mandatario e intimidar a la OTAN. “Me parece ridículo que Rusia se haya atrevido a amenazar a otros países como Suecia o Finlandia”, comenta. Putin es el fiel reflejo de una mentalidad turbia, hueca y obcecada que no ve más allá de sus propios intereses y de su incesante afán de poder. Este arquetipo de machito político —que muchos creíamos en extinción— ha decidido echarle un inadmisibles pulso al resto de países, poniendo en peligro los cimientos de la estabilidad y la paz en el mundo. “Nunca pensé que la tensión aumentara de esta manera. Era consciente de que había conflictos desde hacía muchos años, pero jamás imaginé este desenlace”, reconoce.

Las consecuencias de este conflicto ilógico e irracional serán dramáticas no solo para Ucrania, Europa y el resto de la comunidad internacional, sino también para la propia Rusia. A pesar de que es sabido que todas las guerras se acaban, no sabemos de qué manera acabará esta. Ahora bien, los máximos dirigentes de Occidente deben tener al menos la obligación moral de que este conflicto no termine con la supresión de la libertad del pueblo ucraniano, ni con la eliminación de su gobierno legítimo por un gobierno títere que evoque a la época soviética. “Queda esperar y rezar mucho para que la comunidad internacional haga algo por Ucrania”, concluye.

CaixaBank, Domingo Alonso Group y Arval España suscriben una alianza estratégica para impulsar el renting de vehículos en Canarias

► A través de este acuerdo, Domingo Alonso Group será el proveedor de referencia en las islas para la operativa de 'renting' que CaixaBank Payments & Consumer y Arval España impulsan a través de la red de CaixaBank



CaixaBank, junto a su filial especializada en financiación al consumo y medios de pago, CaixaBank Payments & Consumer; Domingo Alonso Group, grupo empresarial canario de referencia en el sector de la automoción; y Arval, líder mundial en renting y soluciones de movilidad, han suscrito un acuerdo estratégico para la comercialización del renting y la financiación de vehículos en Canarias.

Juan Ramón Fuertes, director territorial de CaixaBank en Canarias; Andrés Guerra, director comercial de Banca de Empresas de la entidad financiera en las islas; Oliver Alonso, CEO de Domingo Alonso Group; David García, director Caixa Partnership de Arval España; y Xavier Oms, director de Movilidad & Vendors de CaixaBank Payments & Consumer, han firmado esta alianza entre las compañías que las convierte en socios en el negocio de renting de vehículos y financiación en punto de venta para el archipiélago.

Alianza pionera en Canarias

Con esta colaboración se sella una alianza pionera para potenciar el negocio de renting de vehículos en Canarias y ampliar las facilidades de financiación para los clientes de las compañías.

El director territorial de CaixaBank en Canarias, Juan Ramón Fuertes, ha destacado que "cada vez son más los clientes particulares y empresas que se decantan por la opción de renting para su vehículo, de ahí la importancia de este acuerdo que persigue la excelencia en la experiencia de usuario y abre nuevas vías de negocio con la principal red de concesionarios de Canarias y el partner de referencia en el sector del renting, aprovechando la capilaridad territorial de la red de oficinas de CaixaBank en las islas".

Según ha destacado Oliver Alonso, CEO de Domingo Alonso Group, "el renting es una de las soluciones de movilidad con mayor crecimiento en los últimos tiempos, ofrece la flexibilidad y tranquilidad que buscan particulares y empresas a la hora de hacerse con un vehículo. En esta alianza, gracias a nuestra posición de liderazgo en el mercado canario, nuestro papel como socio local permite ofrecer un servicio mucho más rápido, ágil e innovador. Sin duda, esta unión estratégica no sólo supone una ven-

taja para los canarios interesados en renovar su vehículo sino también para las compañías implicadas, aumentando nuestra red comercial y garantizando la mejor experiencia a nuestros clientes".

El director Caixa Partnership de Arval España, David García, ha señalado que "nos apoyamos en el principal grupo de distribución en las islas para ofrecer las mejores soluciones de renting en Canarias. Es un acuerdo en el que participan los tres principales actores del sector y en el que todos ganan, sobre todo, las empresas, autónomos y particulares de Canarias, que van a poder disfrutar de todas las ventajas del renting".

Para Xavier Oms, director de Movilidad & Vendors de CaixaBank Payments & Consumer, "en un momento de transición hacia nuevos modelos de movilidad, el renting está adquiriendo cada vez mayor importancia para los consumidores. Esta fórmula permite a los clientes beneficiarse de un vehículo nuevo, con los beneficios en prestaciones y consumo que esto supone, a un coste accesible que incluye también el mantenimiento, y con posibilidad de renovarlo fácilmente cuando en el mercado aparezcan opciones mejores para sus necesidades".

Creación de un catálogo específico de renting para Canarias

El acuerdo establece como objetivo principal el desarrollo de nuevas soluciones de movilidad que ofrezcan una excelente experiencia de usuario en el servicio de renting. Domingo Alonso Group será el proveedor de referencia en Canarias para la operativa de renting y sus servicios asociados que CaixaBank Payments & Consumer y Arval España ofrecen a través de los red de CaixaBank, la más amplia del sector en las islas, con más de 240 oficinas.

De esta forma, Domingo Alonso Group proveerá a los clientes de vehículos nuevos que se comercializarán a través de CaixaBank en régimen de renting, una fórmula que incluye, además de la financiación, todos los servicios necesarios a la movilidad, como el mantenimiento, la sustitución de neumáticos y la reparación de chapa. Asimismo, la alianza entre las entidades también contempla la creación de un catálogo específico de renting para Canarias.

A la finalización de estos contratos de renting, CaixaBank Payments & Consumer y Arval España ofrecerán de forma preferente para su compra a Domingo Alonso Group los vehículos procedentes de este acuerdo y posibles pactos de recompra.

Otro de los puntos que recoge el acuerdo es el compromiso por parte de Domingo Alonso Group de ofrecer la financiación de CaixaBank Payments & Consumer para todos aquellos vehículos recuperados y vendidos como vehículos de ocasión a través de su red de concesionarios en el archipiélago, así como en la venta de vehículos nuevos.

Sobre CaixaBank

CaixaBank es la primera entidad financiera de Canarias, con más de un millón de clientes en las islas, la mayor red comercial del archipiélago en oficinas y cajeros automáticos y el liderazgo en banca digital.

La esencia de CaixaBank es un modelo de banca universal socialmente responsable, basado

en la calidad, la cercanía y la especialización en productos y servicios adaptados para cada segmento.

Sobre Domingo Alonso Group

Domingo Alonso Group es uno de los grupos empresariales de mayor proyección del archipiélago canario. Más de ochenta años de historia avalan el buen hacer de esta compañía con presencia en 35 países. El grupo, tradicionalmente conocido por su actividad en el sector de automoción, incorpora tecnología, innovación y talento como principales herramientas con el fin de liderar e impulsar nuevas e innovadoras soluciones de movilidad. Así, Domingo Alonso Group apuesta por seguir creciendo, trabajando por ser un referente empresarial comprometido en todo momento con la sostenibilidad y el bienestar de su entorno.

Sobre Arval

Compañía especializada en renting de vehículos de servicio completo, Arval proporciona soluciones de movilidad flexibles, fáciles y sostenibles a todos sus clientes y cuenta con una flota financiada superior a 1,5 millones de vehículos en los 30 países donde opera. Arval se fundó en 1989 y es propiedad 100% de BNP Paribas.

En España está presente desde 1996 y cuenta con más de 840 empleados. La cifra de vehículos financiados en España es superior a 195.000 unidades (diciembre 2021), lo que la convierte en el primer operador de renting a nivel nacional.

Sobre CaixaBank Payments & Consumer

CaixaBank Payments & Consumer, filial 100% de CaixaBank, es la entidad especializada del Grupo CaixaBank en financiación al consumo y medios de pago. La compañía gestiona un crédito vivo de más de 8.500 millones de euros y es la entidad líder en pago con tarjeta con un parque de 31,2 millones de unidades comercializadas y una cuota por facturación en compras del 33,6% y del 37,5% a través de los TPV en los comercios.

CaixaBank Payments & Consumer engloba más de 20 sociedades relacionadas con el mundo del consumo y del pago, filiales 100% o participadas con socios estratégicos, con el objetivo de acelerar y ampliar las capacidades de la entidad.



Si has dado positivo en
un test de autodiagnóstico y tienes que tramitar
la Incapacidad Temporal (IT) por COVID-19



Ahora puedes hacerlo en la web del SCS
www.miautotestcovid.com

Rellena el formulario y una vez enviado y analizados tus datos, se te dará cita según tu situación:

- **Si cumples con los requisitos:** se te dará cita con el equipo centralizado de médicos encargados de tramitar las IT COVID.
- **Si no cumples los requisitos:** se te dará una cita para seguimiento COVID y serás atendido por el personal encargado.
- **Si algún dato aportado es erróneo o no estás en las bases de datos del SCS,** recibirás un SMS indicándote que llames al teléfono 900 112 061 para realizar la gestión.

