



**Dra. Concepción Mercedes León:** "Desde el Colegio estamos comprometidos con todo aquello que mejore la salud bucodental de la población" P25



**Francisco Miguel Artilles:** "GRUPO CEM está totalmente implicada en la promoción de la accesibilidad y la equidad" P29



**Dr. Javier Domingo:** "Uno de cada 10 niños que nacen lo hacen gracias a las técnicas de reproducción asistida" P31



**Francesc Carreño:** "La innovación en nuestros centros y la manera de interactuar con los usuarios son dos grandes retos" P33



**David Mille:** "Canarias se puede convertir en un hub turístico comercial" P58

# Tribuna de Canarias

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

MARZO MMXXIV | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES

## Astrid Pérez: "El reto fundamental pasa por liderar el debate político y el planteamiento de las modificaciones legislativas"

P2

**ENTREVISTA.**  
PRESIDENTA DEL  
PARLAMENTO DE  
CANARIAS



### NUEVA ECONOMÍA

**Jorge Alonso.** CIO de Velorcios Group ¿Ciberseguros? Mejor Ciberresilientes P12



**Presen Simón.** Directora de Transversalia Consulting

De la teoría a la práctica: vivir la filosofía empresarial cada día P16



**Alberto Bernabé.** Asesor Turístico y Senior Advisor en PwC España

Vamos a contar mentiras, tralará... P17



**Alonso Fernández.** Secretario General de ASUICAN

La burocracia como lastre al crecimiento económico de una región P18



**Aday Hernández.** Ceo y fundador de PROTELUM

Canarias y los incentivos fiscales: una oportunidad única para inversores P4



**ENTREVISTA.**  
COLEGIO DE  
ENFERMERÍA

## Natalia Rodríguez: "El sistema sanitario español está en franca crisis de gestión"

P26

La Comisión de Asuntos Económicos de la Confederación Canaria de Empresarios se reúne con el Viceconsejero de Economía e Internacionalización del Gobierno de Canarias P7



Loro Parque estrenará la mayor reserva de coral fuera de los océanos P62

Entregados los Premios al Valor Social 2023 de Fundación Cepsa en Canarias P63

ESPECIAL MEDICINA Y SALUD



## ENTREVISTA

**ASTRID PÉREZ**  
PRESIDENTA DEL PARLAMENTO  
DE CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Astrid, eres nuestra invitada de portada del mes de marzo de Tribuna de Canarias. Lo primero, muchas gracias por recibirnos. Creo que es de las entrevistas más bonitas, inmersa en un escenario inigualable, de las que hemos hecho dentro de esta nueva etapa, también de grabaciones. Muchas gracias por recibirnos.**

Encantada de recibirles. Bienvenida a la casa de todos los canarios. Un sitio que, además, es muy bonito, y al que todos los canarios deberían de acudir en algún momento.

Esta sede del Parlamento ha pasado por ser un lugar dedicado a diversas cuestiones: un conservatorio de música, la Audiencia Provincial... No me cabe la menor duda de que vale la pena venir y hay que invitar a todos los canarios a que, cuando vengan a Santa Cruz de Tenerife, visiten el Parlamento. Como saben, tenemos visitas todos los sábados, así que pueden acercarse a conocer esta institución.

**Ya llevamos un tiempo desde que se inició esta legislatura, una legislatura marcada por una política nacional muy presente. Pero centrándonos en Canarias, en nuestra tierra, ¿qué balance inicial hacemos de estos primeros meses de andadura donde previsiblemente se ve un clima incluso tranquilo, pese a lo que podríamos pensar al principio?**

Llevamos siete meses de mandato dentro de esta XI legislatura del Parlamento, y ha sido un mandato caracterizado fundamentalmente por el cambio político, pues se ha producido un relevo en el Gobierno de Canarias.

Antes gobernaba un pacto de izquierdas, mientras que ahora nos encontramos con un pacto de derechas. Además, como es bien es conocido, desapareció el Grupo Parlamentario de Podemos y ha entrado Vox.

En estos siete meses he dejado constancia de que mientras yo sea presidenta del Parlamento de Canarias garantizaré, en primer

# Astrid Pérez: “El reto fundamental pasa por liderar el debate político y el planteamiento de las modificaciones legislativas”

lugar, el diálogo, el consenso, pero sobre todo y ante todo, el pluralismo político. Somos grupos parlamentarios con ideologías muy diferentes y la democracia trata de garantizar el derecho a ese pluralismo. Y afortunadamente así está siendo hasta ahora.

Si bien es verdad que en todos y cada uno de los plenos y de las comisiones son evidentes nuestras divergencias respecto a cuestiones ideológicas y de gestión, siempre se producen los diálogos dentro de un marco de respeto.

Llevamos siete meses. No sé cómo acabará la legislatura, pero desde luego, por ahora, estamos consiguiendo entablar un diálogo fluido y respetuoso entre todos.

**Eres la segunda presidenta mujer del Parlamento, pero vienes de tener una trayectoria política en tu isla, en Lanzarote, donde también fuiste alcaldesa. ¿Qué tal esa adaptación de pasar de gobernar en Arrecife a ser la Presidenta de un Parlamento como es el de Canarias?**

Estoy orgullosa. Fundamentalmente porque ningún lanzaroteño o lanzaroteña ha sido nunca la segunda autoridad de Canarias. La Presidencia del Parlamento es la segunda autoridad de Canarias y, por lo tanto, para mí es un gran orgullo.

No obstante, es verdad que a mí me gusta la gente, me gusta trabajar para mis ciudadanos, para mi pueblo y es cierto que los ayuntamientos y las corporaciones locales son instituciones más cercanas.

Hay ayuntamientos en los que cuesta mucho sacar adelante proyectos y cuando en un municipio -como en mi caso- de casi 65.000 habitantes, donde no había parques infantiles y donde muchos barrios no contaban con alumbrado público de calidad, consigues en tan solo cuatro años, uno de ellos estando inmersos en la pandemia, desarrollar dos parques infantiles y que ningún barrio se quede sin alumbrado dos o tres días, pues resulta muy satisfactorio.

Son acciones tangibles que se ven y que

dan mucha satisfacción personal, pero es verdad que también generan mucho estrés. Es una forma de vivir muy difícil porque casi todos los alcaldes, los buenos alcaldes, le dedican catorce o quince horas al día de trabajo durante todo el año.

Creo que debería realizarse una reestructuración de las corporaciones locales y de la función pública tal y como la conocemos en la actualidad, pues la realidad es que en ocasiones es muy difícil sacar el trabajo en una corporación local. Por ejemplo, es muy difícil prescindir de un empleado público, aunque no trabaje. Es una situación complicada.

En contraposición, estas dificultades no las tenemos en el Parlamento. En el Parlamento hay menos gestión y más política. No es tan tangible, hablamos de cuestiones legislativas e institucionales, pero es para mí un honor poder presidirlo. Se trata de otra etapa. Pero este Parlamento está lleno de retos para los próximos cuatro años.

**¿Cuáles dirías que son los principales retos y proyectos a los que se enfrenta el Parlamento de Canarias en su conjunto para esta etapa?**

El reto fundamental pasa por liderar el debate político y el planteamiento de las modificaciones legislativas. Los proyectos los desarrollan los gobiernos y las leyes se aprueban en el Parlamento, pero plantear y liderar el debate político es muy importante.

Hace algunos meses, por el Día de la Infancia, desarrollamos unas jornadas en el Parlamento en las que poníamos de manifiesto la necesidad de modificar la Ley del Menor, porque llevaba 30 años sin cambiarse y, por lo tanto, es una norma que se ha quedado anacrónica. En este sentido, estamos contentos porque el Gobierno de Canarias esté trabajando en esa modificación legislativa. Ya tienen un borrador y en menos de un año puede estar ese proyecto de ley aquí para tramitar.

Además, en el Parlamento donde están representados todos los ciudadanos. En un Gobierno sólo hay dos o tres partidos, en este caso Coalición Canaria, Partido Popular y Agrupación Socialista Gomera. Pero en un Parlamento están representados el 100% de los ciudadanos que han acudido a votar. Ese es el reto fundamental, al que se suma el reto de divulgar qué es el Parlamento.

Mucha gente se confunde respecto al Parlamento con el Gobierno de Canarias. Explicar qué hace un órgano legislativo y qué hace el ejecutivo no es fácil. Por tanto, desde el Parlamento también debemos hacer un trabajo junto con ustedes, los medios de comunicación, en esa línea.

**Hablas de formar en el funcionamiento de las instituciones en Canarias, pero también parece que hay una cierta apertura de esta institución hacia la sociedad canaria, donde ahora más que nunca se están realizando jornadas de divulgación. Esta era una de tus propuestas, que la cultura y la divulgación viniera también desde el Parlamento para todos los canarios, ¿no es así?**

Sí. Siempre ha existido una percepción elitista sobre el Parlamento, como que sólo podíamos acceder unos pocos: los diputados y diputadas. Y en ello estamos trabajando: para abrirlo cada día más a la sociedad.

El equipo del Gabinete de Presidencia planteó que algunos espacios, como por ejemplo la sala de exposiciones, se convirtieran temporalmente en un espacio social y a mí me pareció una idea fantástica. Queremos que el Parlamento no sea simplemente esa

institución donde entramos unos pocos, sino que sea la casa de todos. Que estos espacios puedan ser utilizados por nuestro pueblo, por nuestros vecinos. O por las asociaciones que luchan contra el cáncer, como hicimos.

Liderar el debate político es sinónimo de sociedad. Derecho y sociedad se dan la mano, con lo cual tiene que estar aquí la sociedad, tiene que estar aquí nuestro pueblo, nuestra gente, con nuestra cultura y eso es lo que tenemos que seguir haciendo. Abriendo el Parlamento.

**Hay una conversación latente entre toda la sociedad relativa el turismo, que es uno de los aspectos que más está preocupando. ¿Encontraremos ese equilibrio entre que Canarias siga siendo un lugar estupendo para recibir visitantes y que los ciudadanos tengan su espacio para convivir? ¿Lograremos el reto de la convivencia?**

Yo creo que lo estamos logrando y lo estamos logrando muy bien. Pero también es momento de reflexionar.

Las cosas hay que regularlas, no hay que mirar para otro lado. No obstante, me preocupa mucho el discurso que está llevando la izquierda desde hace algún tiempo, que no es otro que el de alimentar la turismofobia.

Me preocupa excesivamente, porque en Canarias todos vivimos -todos, absolutamente todos- del turismo. Yo soy hija del turismo, mi padre era empresario dedicado al turismo y creo que casi todos somos hijos del turismo de una manera u otra. Por lo tanto, cuidado, porque es nuestra principal fuente de riqueza.

Es verdad que tenemos que trabajar en la diversificación económica de una manera más seria, pero cuidado. No compremos el discurso de la izquierda y la turismofobia. Yo sí creo que este Gobierno está intentando regular diversas cuestiones que podrían derivar en esa convivencia pacífica que tiene que existir con el turismo.

---

“Este Parlamento está lleno de retos para los próximos cuatro años”

---

**Estamos ante un Parlamento y una sociedad canaria cada vez más igualitaria. Tenemos una presidenta mujer, ya es la segunda, y cada vez más vemos como mujeres van ocupando puestos de mayor relevancia política. Desde dentro, ¿tienes esa percepción de que cada vez más estamos ocupando esos espacios que estaban en su mayor medida ocupados por el género masculino?**

Es verdad que cada vez somos más, pero eso no quiere decir que no nos cueste más que a ellos. Si te puedo decir una cosa: a ellos se les presume por el simple hecho de ser hombres. A nosotras no, nosotras tenemos que demostrarlo. Igual pasa con la edad. Un político con 50 años está en su mejor momento, mientras que a las mujeres a esa edad parece que ya hay que quitarlas.



Es verdad que hay partidos políticos en los que este hecho está mucho más difuminado y yo me enorgullezco de formar parte de uno que no funciona así. Nosotros llegamos a tener casi todo mujeres de número uno en las listas electorales, pero es verdad que hay partidos en los que todavía esto no sucede y, curiosamente, pasa más en aquellos que más pregonan una supuesta igualdad. Hay gente que dice una cosa y hace la contraria. Hay gente muy experta en eso. Y sí, es cierto, es mucho más difícil para nosotras.

Yo le diría a las adolescentes y a las mujeres jóvenes que hay que lucharlo todo, no hay que rendirse, porque somos iguales. Yo soy igualitaria, soy feminista en igualdad, no soy feminista en superioridad. Creo que somos iguales que ellos o ellos iguales que nosotras.

**2020 vino con una pandemia, donde se acentuaron muchas palabras que ya oíamos como desarrollo sostenible o digitalización. La modernización de una institución como el Parlamento de Canarias me imagino que no debe ser sencilla. ¿En qué punto de modernización y de digitalización está el Parlamento de Canarias?**

Los servicios de informática de este Parlamento hicieron un trabajo encomiable, permitiendo que durante el confinamiento y la fase cero pudiéramos convocar los plenos por videollamada. No es fácil que 70 diputados podamos conectarnos y votar al mismo tiempo, llegándole los resultados de inmediato a la Secretaría General.

En ese entonces este Parlamento hizo un gran trabajo y actualmente en algunos aspectos informáticos somos pioneros.

Si bien es cierto, quedan muchas cosas por hacer. Obligatoriamente vamos a tener que actualizar nuestra web para que sea más moderna y accesible a los ciudadanos. La intranet también vamos a tener que modificarla. Como todo, hay que ir mejorando, hay que ir avanzando.

Y una cosa en la que sí estamos trabajando es en la inclusión y el final de las barreras en la comunicación. Ya emitimos plenos, comisiones y actos con subtítulos para que las personas con problemas de audición puedan seguir nuestra actividad en igualdad de condiciones.

**¿Está el Parlamento de Canarias pendiente de los distintos cambios legislativos y de las distintas actividades del Congreso de los Diputados? Vivimos en un momento sustancialmente complicado y convulso. ¿Cómo se viven estos hechos desde este lado?**

Es el gobierno quien tiene que plantearse la ejecución y, fundamentalmente, la formalización y la materialización del Estatuto de Autonomía de Canarias y de todo lo que tenga que ver con Canarias.

A mí me preocupa especialmente el papel que está teniendo el Congreso de los Diputados porque vivimos en un Estado democrático, monárquico y constitucional. Tenemos unos principios constitucionales a los que todos los partidos que somos constitucionalistas nos debemos, y sobre todo, aquellos que somos presidentes de asambleas legislativas, como la presidenta del Congreso de los Diputados o yo.

Y una de las obligaciones que tenemos es el cumplimiento y el respeto absoluto de los principios constitucionales. No se debe permitir en ningún sistema democrático europeo moderno que un presidente de una Asamblea Legislativa permita insultos, faltas de respeto, imputaciones de delitos a jueces, a no jueces o a cualquier persona con nombre y apellido. Eso no se debe permitir.

Las asambleas legislativas debemos garantizar el cumplimiento estricto de aquellos derechos fundamentales que nos hemos dado por la Constitución. Por tanto, no debería estar permitido que una presidenta de una Asamblea Legislativa, en este caso del Congreso, permita que se insulte y se impute delitos a otro poder que en este caso es el Poder

Judicial, con nombres y apellidos, sin que esas personas tengan la capacidad de defensa.

**Hablábamos al principio de la entrevista de los retos a los que se enfrenta esta legislatura en el Parlamento, pero me gustaría conocer tu mayor objetivo para esta legislatura o para este año. Si quieres, miramos en el corto plazo tu objetivo como presidenta del Parlamento de Canarias, si quieres, a corto plazo y a largo plazo.**

Si fuera el Ejecutivo te podría hablar de cientos de proyectos, pero el Legislativo no es tan fácil. En nuestra Cámara, la Presidencia del Parlamento se ajusta mucho a las reivindicaciones que hacen los grupos parlamentarios. Con lo cual no existe esa iniciativa que tiene el Gobierno de plantear y programar proyectos.

Lo que sí planteo es que nosotros seamos capaces -el Parlamento-, con la ayuda de todos, de interactuar con el ciudadano, que el ciudadano nos diga en el Parlamento cuáles son esas iniciativas legislativas o leyes que consideran que deben modificar o poner en marcha.

Y en segunda instancia, quiero que seamos capaces de liderar el debate político. Yo creo que es muy importante que desde el Parlamento se lidere ese debate político, que después los gobiernos ejecutarán o no, pero es nuestra obligación conocer todos los problemas que tienen nuestros vecinos en cualquier sector.

Y ya lo estamos intentando. Y creo que en buena medida lo estamos consiguiendo, aunque llevamos poco tiempo y espero que dentro de cuatro años sea una realidad.

Debate y cercanía con el pueblo, son dos objetivos claros. Ojalá que, aunque no sean sencillos, podamos lograrlos. Son objetivos muy bonitos, que espero que se vayan consiguiendo conforme avance la legislatura y que tengamos, además, una legislatura marcada por el respeto, que es lo mínimo que que podemos pedir.

**E**ra cuestión de tiempo, el campo ha colgado sus botas de trabajo y ha salido a la calle a gritar, a luchar. A pedir dignidad. Una dignidad de la que ha sido despojado paulatinamente conforme han pasado los años y, claro, como cualquier globo que llenas de agua sin parar, termina explotando. Mucho había tardado.

Pocas palabras pueden alentar a un sector que se ha vuelto cada vez más precario, porque los agricultores no necesitan palabras de afecto y palmadas en la espalda, los agricultores necesitan recursos, necesitan mejoras, necesitan una PAC que los haga competitivos o, como mínimo, que sea justa. Los agricultores están desconcertados, desamparados, sin recursos y sin una línea del tiempo esperanzadora que los anime a seguir persistiendo en el empeño de seguir haciendo crecer el campo. Y sus movilizaciones son justas.

Me gustaría decir que siempre se ha tratado bien al campo, que siempre los hemos valorado como al resto de sectores económicos, como puede ser el turismo o la tecnología, por ejemplo. Pero no se me ocurre falacia mayor en estos momentos. El campo siempre les (nos) ha parecido poco atractivo,

## La dignidad del campo

para muchos siempre fue una actividad poco agradecida, receptora en sí misma y aquellos que la ejercen de cientos de mofas, incluso aludiendo al poco nivel cultural de aquellos que trabajan la tierra. Sin embargo, pocos saben que en esta Comunidad Autónoma, a cierre a de 2020, generó un Valor Añadido Bruto de 745,6 millones de euros. Un dato que, sin embargo, no recoge en su totalidad la riqueza real aportada por esta actividad a la economía, puesto que no toma en consideración componentes enmarcados dentro de los procesos industriales posteriores a la producción generada en la finca, como la transformación o el envasado y el embalaje del producto (según un informe realizado por la CCE). El campo no es algo secundario, el campo es prioritario también para nuestra economía. Y, al margen del plano empresarial y de negocio, es gracias a ellos que podemos llevarnos a la boca productos de primera calidad y que nuestros supermercados tienen los lineales llenos de variedades recolectadas directa-

mente de nuestra tierra. El sector primario no es una opción, es una necesidad de la que España no puede prescindir.

Ahora bien, mi preocupación va un paso más allá. De manera reiterada escucho discursos que hablan de la necesidad del relevo generacional en el sector primario, una necesidad que empieza a ponernos nerviosos porque cada vez son menos los jóvenes que lo eligen como proyecto de vida, si seguimos en estos números, no va a haber quien trabaje nuestros terrenos en unas décadas. Imploramos manos que labren, pero no van a llegar más hasta que esta sea una actividad tan atractiva como otra. Los agricultores necesitan ser competitivos y rentables. El agricultor es un empresario, un emprendedor, no podemos olvidarlo. La agricultura debe ser una actividad que invite a los jóvenes a sumarse y no a alejarse. Y este no es camino. Ni jóvenes ni mayores, así nadie querrá darnos de comer.

La dignidad, queridos lectores, la dignidad del campo no es negociable.

**Montserrat Hernández**  
Directora de Tribuna de Canarias

## Canarias y los incentivos fiscales: una oportunidad única para inversores

### OPINIÓN

**ADAY HERNÁNDEZ**  
CEO Y FUNDADOR  
DE PROTELUM



**E**n los últimos tiempos, Canarias se ha posicionado en el foco de atención global, no solo por su belleza innata y clima envidiable, sino también por los atractivos incentivos fiscales que ofrece. Esta combinación única ha hecho de las Islas Canarias un destino preferente para inversores y emprendedores de todo el mundo. Pero, ¿qué hace a Canarias tan especial más allá de lo evidente? La respuesta se encuentra en una mezcla de factores geográficos, económicos, y culturales que, al conjugarse, ofrecen un escenario sin parangón para la inversión y el crecimiento empresarial.

#### Ubicación Estratégica

Canarias se erige como una plataforma tricontinental, situándose como la región europea más cercana a África, y funcionando como un puente vital entre América y el continente europeo. Esta posición geográfica privilegiada convierte a Canarias en un punto neurálgico para la expansión de negocios hacia el comercio internacional. Un análisis detallado de las rutas marítimas y aéreas que conectan las islas con tres continentes revela el potencial logístico y de conectividad que Canarias ofrece a las empresas, facilitando un acceso sin precedentes a mercados emergentes y consolidados.

#### Compromiso con la Digitalización

Canarias no solo se ha comprometido con la digitalización, sino que ha dado pasos agi-

gantados para convertirse en líder en este sector. La región ha implementado políticas activas para atraer talento tecnológico y fomentar un ecosistema de startups e innovación. Ejemplos de éxito en la digitalización pueden verse en iniciativas locales que han recibido reconocimiento internacional, mostrando el compromiso de Canarias con los estándares de calidad que demandan las grandes compañías.

#### Calidad de Vida y Clima

El clima de Canarias, con temperaturas estables y agradables todo el año, no solo es un atractivo turístico, sino también un factor clave en la calidad de vida de sus residentes y un incentivo para aquellos que buscan un entorno saludable para vivir y trabajar. Historias personales de empresarios que han trasladado su vida y negocios a Canarias podrían ilustrar de manera elocuente cómo este factor contribuye al bienestar personal y profesional.

#### Infraestructuras de Primera

Las Islas Canarias cuentan con una impresionante infraestructura hotelera, una red viaria moderna, y servicios sanitarios de alta calidad. La conectividad, tanto aérea como marítima, es otro de los pilares que sostienen el atractivo de Canarias para los negocios internacionales. Datos sobre la capacidad de sus puertos y aeropuertos, así como testimonios de operadores logísticos, podrían proporcionar una visión clara de cómo estas infraestructuras apoyan la actividad empresarial y turística.

#### Riqueza Cultural y Natural

La diversidad cultural y bioclimática de

Canarias, con sus playas, montes, y parajes naturales, no solo atrae a turistas de todo el mundo, sino que también ofrece una calidad de vida única para los residentes y oportunidades para negocios relacionados con el turismo, la hostelería, y el ocio. La inclusión de historias de éxito de empresas locales en estos sectores podría ofrecer una perspectiva práctica sobre cómo aprovechar estos recursos naturales y culturales.

#### Una Economía Diversificada y en Crecimiento

La economía de Canarias ha demostrado ser resiliente y adaptable, con sectores como el turismo, la agricultura, y más recientemente, la tecnología y la energía renovable, mostrando un crecimiento significativo. La diversificación económica es clave para la sostenibilidad a largo plazo de las islas y ofrece amplias oportunidades para los inversores. Por ejemplo, el sector de la energía renovable en Canarias ha visto un impulso notable, aprovechando el clima soleado de la región para proyectos de energía solar y eólica. Estos esfuerzos no solo contribuyen a la autosuficiencia energética de las islas, sino que también abren nuevas vías para la inversión y el desarrollo sostenible.

#### Comunidad Internacional

Canarias es hogar de una vibrante comunidad internacional, atraída por su clima, belleza natural, y oportunidades de negocio. Este ambiente cosmopolita enriquece la vida cultural de las islas y crea un entorno acogedor para expatriados y profesionales de todo el mundo. Además, la alta calidad de vida, caracterizada por una excelente gastronomía, una amplia oferta cultural y recreativa, y un sistema de salud de primer nivel, hace de Canarias un lugar ideal no solo para invertir, sino también para vivir.

#### Enfoque en la Sostenibilidad

En línea con las tendencias globales, Canarias pone un fuerte énfasis en la sostenibilidad y el turismo responsable. Los esfuerzos para preservar su

riqueza natural van de la mano con el desarrollo de infraestructuras y servicios que respetan el medio ambiente. Este compromiso con la sostenibilidad no solo protege los recursos naturales de las islas, sino que también atrae a una nueva generación de turistas y empresarios interesados en prácticas éticas y responsables.

#### Incentivos Fiscales Atractivos

Y sí, los incentivos fiscales en Canarias. Nuestro régimen económico y fiscal especial (REF) por el que tanto hemos luchado y que viene a paliar los condicionantes de ser región ultraperiférica, nos convierte en una zona especialmente atractiva para invertir.

La ZEC (tributar al 4%), la RIC (reducción base imponible I.S.), la DIC (reducción cuota I.S.) o los incrementos en los incentivos fiscales en I+D+I, Cine y/o arte y cultura, son una muestra de la potencia de nuestra fiscalidad.

#### Conclusión: Más Allá de la Belleza y el Clima

Finalmente, Canarias es mucho más que un destino turístico: es un ecosistema en crecimiento para negocios innovadores y sostenibles. La invitación a invertir en Canarias es una invitación a ser parte de una comunidad que valora tanto el ser como el estar; donde establecer un negocio va más allá de la mera formalidad legal y se convierte en una oportunidad para crecer, innovar y contribuir a una economía vibrante y diversificada.

Invertir en Canarias significa más que aprovechar ventajas fiscales; es contribuir a una economía dinámica y diversa, y formar parte de una comunidad acogedora y vibrante. Las islas ofrecen un equilibrio único entre oportunidades de negocio y calidad de vida, haciendo de Canarias el lugar perfecto para aquellos que buscan no solo éxito empresarial, sino también un entorno enriquecedor para vivir.

# 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

Secretaria de gerencias: Raquel Gómez

Marketing y Tecnología: José Luis Martínez

Maquetación: Amidi Agencia

Contacto: [publicidad@tribunadecanarias.es](mailto:publicidad@tribunadecanarias.es)

[redaccion@tribunadecanarias.es](mailto:redaccion@tribunadecanarias.es)

nº 46 | Depósito Legal TF 231-2020

Impreme: TFPRINT, S. L.

# Evita la acumulación de agua para que no críe el mosquito

*Aedes aegypti / Aedes albopictus*  
en balcones, patios y jardines



Evitar encharcamientos en el jardín



Mantener limpias y desinfectadas las fuentes ornamentales



Tapar con arena o yeso los huecos de los árboles



Limpiar desagües y canaletas



Vaciar frecuentemente los bebedores de animales domésticos



Evitar depósito de agua en ruedas de coche



Evitar acúmulos de agua en pies de sombrillas, pluviómetros...



Tapar los bidones de recogida de agua con mosquiteras de 1mm de malla



Evitar acúmulos de agua en cobertores como lonas que cubren piscinas y otros elementos de jardín



Evitar encharcamientos en cubos, regaderas, juguetes, ceniceros y cualquier recipiente expuesto a la intemperie



Renovar con frecuencia el agua que depositamos en los platos de las macetas



Si detecta alguna picadura o ejemplar sospechoso  
contacte con [vectores.scs@gobiernodecanarias.org](mailto:vectores.scs@gobiernodecanarias.org)



# Impacto desigual del aumento del SMI: las pequeñas empresas afrontan mayores desafíos

**E**l Consejo de Ministros aprobó recientemente un incremento del 5% en el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) para el año 2024, situándolo en 1.134 euros mensuales en 14 pagas. Esta medida, aunque busca mejorar las condiciones salariales de los trabajadores, ha generado inquietud entre las pequeñas empresas, que se ven especialmente afectadas por esta decisión.

CEOE Tenerife, como representante de los intereses empresariales en la región, ha expresado su preocupación por las implicaciones del aumento del SMI en las pequeñas empresas. Según datos proporcionados por la organización empresarial, este incremen-

to representa un desafío significativo para las pymes, que operan con márgenes más ajustados y recursos financieros limitados en comparación con las grandes corporaciones.

Pedro Alfonso, presidente de la patronal tinerfeña, destacó la importancia de considerar las necesidades y circunstancias específicas de las pequeñas empresas al establecer políticas salariales. "El aumento del SMI tiene un impacto desigual en diferentes sectores y regiones, y las pequeñas empresas son las más vulnerables", afirmó Alfonso. "Es crucial encontrar un equilibrio que permita proteger los derechos de los trabajadores sin poner en riesgo la supervivencia del tejido empresarial".

En este sentido, la patronal ha querido re-

saltar algunos aspectos relevantes del reciente informe sobre Salarios y la repercusión de la subida del SMI en las pymes:

- Crecimiento negativo de la productividad: La economía española ha experimentado una tendencia negativa en cuanto a la productividad, con una caída del 3,8% entre 2018 y 2023. Este declive afecta especialmente a las pymes, cuya productividad ha retrocedido al nivel de 2015.

- Desacuerdo con la situación económica actual: El aumento del SMI no se corresponde con la situación económica actual, que muestra signos de desaceleración para los próximos meses. Mientras el SMI ha aumentado un 52% en los últimos cinco años, el crecimiento del PIB ha sido inferior al 1%

anual desde 2018.

- Impacto desigual en la competitividad empresarial: El incremento del SMI impacta negativamente en la competitividad empresarial, especialmente en las pymes, donde representa el 70% del salario medio. El coste salarial mínimo para un empleador del SMI asciende a 2.300 euros por trabajador, incluyendo cotizaciones y vacaciones.

- Efectos desiguales en territorios y sectores: El impacto del aumento del SMI es desigual en territorios y sectores, con 13 comunidades autónomas y 38 provincias donde el SMI supera el 60% del salario medio provincial, y en 11 provincias donde supera el 70%.

- Impacto en el empleo: El aumento continuado del SMI desde 2018 ha afectado negativamente a la creación de empleo, con la no creación estimada de hasta 210.000 puestos de trabajo, siendo los más afectados los jóvenes y los colectivos menos cualificados.

En este contexto, la patronal Tinerfeña continúa trabajando activamente para representar y defender los intereses de las pequeñas empresas ante las autoridades competentes. La organización está comprometida en encontrar soluciones equilibradas que protejan los derechos de los trabajadores y promuevan la sostenibilidad económica, subrayando la importancia de adoptar un enfoque equilibrado y cauteloso al establecer políticas relacionadas con el salario mínimo.

## Embellece tu sonrisa



Las Arenas, S/N (junto a Lidl)  
38400 Puerto de la Cruz

922 382 028  
653 866 081

\* Contrata antes del 30 de marzo y aplica antes del 30 de abril

## -20%\*

Ahora en todos nuestros tratamientos con ácido hialurónico

RELLENO DE SURCOS

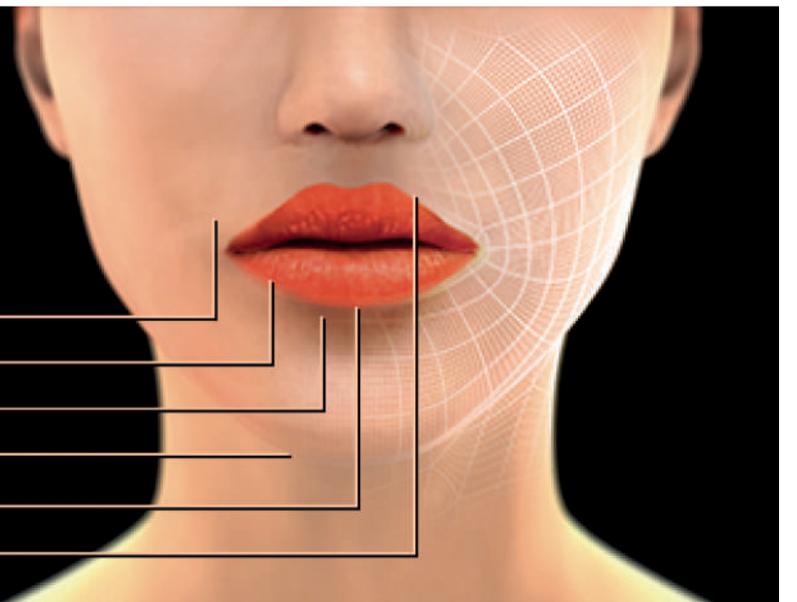
COMISURAS

PERFILADO DE COTORNO

MENTÓN Y MANDÍBULA

AUMENTO DE VOLUMEN LABIAL

ARCO DE CUPIDO



# La Comisión de Asuntos Económicos de la Confederación Canaria de Empresarios se reúne con el Viceconsejero de Economía e Internacionalización del Gobierno de Canarias

**E**l 26 de febrero, la Comisión de Asuntos Económicos de la Confederación Canaria de Empresarios, bajo la presidencia de José Cristóbal García, Vicepresidente Ejecutivo de la CCE, se reunió con el Viceconsejero de Economía e Internacionalización del Gobierno de Canarias, Gustavo González de Vega.

El encuentro, que contó con la participación del Decano y el Vicedecano primero del Colegio de Economistas de Las Palmas, Alcides Trancho y Guillermo de la Nuez, y Orlando Luján, Secretario General de la AEDAF, sirvió de ocasión para entablar un debate participativo entre el Viceconsejero de Economía e Internacionalización y un nutrido número de representantes empresariales de los distintos sectores productivos que conforman la Confederación.

Durante su intervención, Gustavo González expuso al tejido empresarial los objetivos y las principales líneas de actuación que tiene previsto acometer este año su Viceconsejería y también manifestó su total predisposición



en dar respuesta a las demandas que desde el sector privado se solicitan como la simplificación administrativa, la necesidad de dar un mayor impulso en la gestión de los fondos Next Generation, mejorar los bajos índices de productividad o tratar de reducir los altos niveles de absentismo laboral.

Otro de los temas que se abordaron junto con el Viceconsejero fue la necesidad de defender el Régimen Económico y Fiscal de Canarias y sus principios compensadores frente a cualquier norma o actuación que pudiera menoscabarlos, además de la necesidad de modernizarlo y eliminar las deficiencias e

incongruencias normativas que dificultan o pueden incluso desincentivar el uso de algunas de sus herramientas como la materialización de RIC en creación de empleo o en el uso de aplicaciones informáticas e incorporar otras como extender la posibilidad de dotar RIC a personas físicas no empresarias o in-

roducir bonificaciones en el IRPF o en las cuotas de la Seguridad Social que soportan tanto las empresas, como los trabajadores.

Asimismo, Gustavo González también anunció la elaboración de un futuro informe en el que se actualicen los sobrecostes que sufre Canarias, en donde se contemple, entre otros, las contingencias surgidas en los últimos años tras la pandemia o los efectos sobre los transportes que han supuesto crisis inesperadas como la pandemia o los conflictos geopolíticos.

Por su parte, los representantes empresariales y las organizaciones presentes en la reunión trasladaron al Viceconsejero la necesidad de trabajar para reducir la inseguridad jurídica que continúan afectando a numerosos aspectos del REF, no solo de los incentivos fiscales, sino también a cuestiones clave de aspecto económico como es la compensación al coste de transporte de mercancías, una cuestión que resulta vital para un territorio como Canarias, y se analizaron los datos más recientes de coyuntura económica de desaceleración que estamos confrontando.



## Fundación DISA: Educando en valores

En la Fundación DISA apostamos por la educación como base fundamental del crecimiento social y personal. Por ello, todos nuestros proyectos están creados para promover una educación en valores que aporte habilidades, conocimientos y herramientas que contribuyan, desde las edades más tempranas, al desarrollo de una sociedad mejor.

Sumamos energías con colectivos especializados con el fin de ofrecer iniciativas que nos hagan avanzar en el camino del respeto, la inclusión y la mejora continua. A través del arte, la cultura, la ciencia, el medioambiente o el deporte construimos entre todos el mundo que queremos.



# El Programa (PICE) de Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife dinamiza el acceso laboral de jóvenes en Hostelería



► Jóvenes desempleados/as tendrán la oportunidad de acceder a formaciones de "Ayudante de Camarero/a" y "Camareros/as de piso" en cadenas hoteleras

**E**n un esfuerzo por abordar el desempleo juvenil y satisfacer las necesidades de empresas en Tenerife, el Programa PICE de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife ha lanzado nuevas formaciones para jóvenes menores de 29 años. Estas formaciones se centran en algunas de las labores más demandadas en

el sector de la hostelería, específicamente "Ayudante de Camarero/a" y "Camarero/a de Pisos".

Esta propuesta surge ya que, en el año 2023, el Programa Integral de Cualificación y de Empleo (PICE), gestionó un total de más de 50 ofertas de empleo donde las 534 empresas colaboradoras del propio programa solicitaban diferentes perfiles para incorporar en sus equipos de trabajo. Servicio gratuito que el propio programa ofrece a las empresas del territorio tinerfeño, donde sus demandas y/o candidaturas de empleo se difunden a través de redes sociales y entre la base de datos de los más de 4.800 jóvenes atendidos durante estos 9 años de actividad. Aunque se puede confirmar que se registraron un total de 70 inserciones laborales, hubo algunos perfiles que no pudieron dar la cobertura adecuada a los puestos de "Ayudantes de Camarero/a" y "Camarero/as de Pisos" en diferentes cadenas hoteleras del Sur de Tenerife.

Para abordar esta situación, el programa ha establecido colaboraciones con empresas hoteleras del sur de Tenerife, incluyendo DREAMPLACE HOTELS AND RESORTS y LANDMAR HOTELS, para desarrollar itinerarios formativos y de empleo en ambas labores. Estas colaboraciones tienen como objetivo formar a un total de 14 jóvenes en las instalaciones de las cadenas hoteleras, ofreciendo un itinerario formativo de 150 horas que combina formación teórica y práctica. Una propuesta que puede ser el inicio de otras colaboraciones en pro de solucionar las necesidades de las empresas y el colectivo juvenil.

Además de las habilidades específicas relacionadas con la hostelería, el programa también incluye módulos formativos sobre competencias digitales, inglés laboral y habilidades sociales (soft skills), que fortale-

cen el perfil laboral de los jóvenes para su futuro profesional.

La formación a impartir adquiere un valor significativo, ya que son las propias empresas en colaboración con las entidades formativas, dedicadas a la coordinación de las acciones formativas, quienes transmiten que conceptos, actividades y/o competencias a desarrollar entre los participantes del itinerario. Los profesionales de los diferentes departamentos además simularán situaciones reales donde el alumnado podrá vivir en primera persona las acciones y labores a realizar.

Una vez terminados los 150 h de la formación específica, se dedicará una jornada al proceso de selección de cada labor, donde el Propio Departamento de Recursos Humanos de ambas entidades, recogerá las evidencias y opiniones de la experiencia vivida durante el itinerario formativo y valorará a cada participante de manera individual mediante una entrevista. Los técnicos/as del Programa PICE, participarán durante todo el proceso de ejecución de la acción formativa, pero teniendo especial presencia en este último proceso, acompañando a los jóvenes candidatos y candidatas.

Agradecer la colaboración y predisposición tanto DREAMPLACE HOTELS AND RESORTS como LANDMAR HOTELS que han mostrado su apoyo y buen hacer para llevar a cabo estas acciones formativas, destacando su compromiso con la capacitación y el desarrollo de los jóvenes.

Estamos comprometidos con ofrecer más accesibilidad del colectivo juvenil al mercado laboral, por ello el Programa PICE continúa innovando y promoviendo el talento juvenil, tal y como se evidenció en su PRIMERA GALA DE PREMIOS PICE celebrada en el pasado mes de noviembre. Además, el reconocimiento de las empresas colaboradoras que apoyan nuestro compromiso.

También es de mención y un especial agradecimiento a las diferentes entidades financiadoras Fondo Social Europeo FSE, Servicio Público de Empleo Estatal y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, así como con la cofinanciación del Cabildo de Tenerife.

Para más información, pueden solicitar inscribirse en el 922 100 406 o [pice@camaratenerife.es](mailto:pice@camaratenerife.es). También les invitamos a la VI Feria de la Enseñanza en el Centro Comercial La Villa, donde estaremos en un stand informando sobre nuestros servicios del 8 al 16 de Marzo de 2024.



## GRUPO A, SIN SUBGRUPOS

¡Por nuestra dignidad y respeto profesional, Grupo A sin subgrupos, para enfermeras y fisioterapeutas!



# La Cámara y Excelcan presentan su primer informe de la situación del Sector Turístico de Canarias



► La Cámara de Comercio de Gran Canaria y Excelcan firman un convenio para la elaboración periódica de informes de coyuntura turística que analizarán los aspectos clave que influyen en el panorama turístico de Canarias

La Cámara de Comercio de Gran Canaria y Excelcan, la Asociación para la Investigación, el Estudio y la Excelencia del sector del Turismo en Canarias, han firmado un convenio para la elaboración periódica de informes de coyuntura turística que analizarán de manera detallada los aspectos clave que influyen en el panorama turístico de Canarias, y que impactan directamente en la economía y el desarrollo de la región. Además, se presentó el primer informe, correspondiente al último trimestre de 2023.

El acto contó con las intervenciones del presidente de la Cámara, Luis Padrón, y el presidente de Excelcan y la comisión de Turismo de la Cámara, Santiago de Armas Fariña, y José Carlos Francisco, presidente de Corporación 5.

El presidente de la Cámara señaló que: “La intención es dotar a las empresas del sector de una herramienta informativa sólida y actualizada, que les permita anticiparse a las tendencias, identificar oportunidades y abordar desafíos de manera más eficaz. Agradecemos a Excelcan por su colaboración en este proyecto conjunto y esperamos

que esta alianza estratégica marque el inicio de nuevos proyectos y acuerdos en beneficio de nuestro sector turístico”.

Por su parte, Santiago de Armas explicó el objetivo principal es “resaltar la relevancia de la actividad económica turística en Canarias al dar visibilidad a los datos pertinentes, proporcionando información exhaustiva para que todos comprendamos plenamente el impacto y el valor de la actividad turística”. Además, buscamos “identificar y abordar de manera proactiva cualquier distorsión que pueda surgir, proponiendo soluciones efectivas para garantizar un análisis preciso y útil”, afirmó.

El informe pone sobre la mesa una serie de datos, apuntando que Canarias ha experimentado un notorio crecimiento en el último trimestre de 2023, con un incremento del 10,9% en el número de turistas respecto al mismo período del año anterior. En total, 16,210,911 turistas visitaron las islas

en 2023. Además, se registró un aumento significativo del 16% en el gasto turístico durante este período.

Según el informe, la buena marcha del negocio queda reflejada en un incremento de la facturación en el 71% de los asociados de Excelcan. Este buen ritmo de facturación se ha materializado en una mayor inversión y en un aumento del personal contratado en un 42,9% de los asociados.

El informe señala que Canarias se prepara para un próspero año 2024, anticipando un aumento del 8,2% en sus niveles de actividad en comparación con el año anterior. Este optimismo se atribuye al dinamismo continuo de la demanda tanto europea como nacional, la firme apuesta de los operadores turísticos por las islas, la significativa inversión en mejoras del producto realizadas durante la pandemia, y su consolidado posicionamiento como destino seguro frente a competidores del Mediterráneo oriental, especialmente durante la temporada de invierno.

A pesar de estas perspectivas alentadoras, los asociados identifican desafíos significativos. El 85,7% de los asociados señala la escasez de mano de obra adecuada como el principal factor limitativo. En menor medida, el aumento de la competencia (28,6%) y la debilidad de la demanda (14,3%) también son mencionados como factores preocupantes. Es importante destacar que se consideran de menor importancia dentro de los factores limitativos de la actividad, los aspectos de carácter financiero o los relacionados con la insuficiencia de equipamiento como limitantes para sus operaciones.

Este panorama optimista y las proyecciones positivas para el primer trimestre del año refuerzan la posición de Canarias como un destino turístico de elección y subrayan el compromiso continuo del sector con la excelencia y la sostenibilidad. Con un enfoque claro en la calidad del servicio y la seguridad, Canarias se presenta como un ejemplo destacado de resiliencia y adaptabilidad en el cambiante paisaje turístico global.

## ¡EN HOSPITALES PARQUE TENEMOS NUEVA APP!

### Pide tu cita sin esperas.

Disponible para descargar en Apple Store y Play Store.



HOSPITALES PARQUE



# Yara de León: “El liderazgo femenino tiene que ir más allá de los despachos, tiene que romper barreras”



## ENTREVISTA

### YARA DE LEÓN

VICEPRESIDENTA  
EJECUTIVA DE  
LA PATRONAL DE  
CONCESIONARIOS  
DE AUTOMOCIÓN DE  
CANARIAS,  
FACONAUTO CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Yara, recientemente ha tenido lugar su nombramiento en el Consejo Asesor de Faconauto Woman. ¿Qué supone para usted este paso y cuál es su principal objetivo dentro de este órgano consultivo?**

Desde la patronal a nivel nacional -Faconauto- se pone en marcha esta división “Faconauto Woman” y se crea un Consejo Asesor nacional, cuyo objetivo es potenciar y dar visibilidad al talento femenino dentro de la industria de la automoción en aras de consolidar un sector atractivo para las mujeres que se están formando.

El Consejo Asesor persigue que exista igualdad de oportunidades en las empresas de automoción,

que fomenten el liderazgo femenino, que ayuden a la mujer a desarrollarse profesionalmente y, en definitiva, a ocupar los puestos de la alta dirección.

**Este nombramiento supone todo un reconocimiento para usted.**

Sí. Es un gran reconocimiento, teniendo en cuenta que llego a este sector hace poco más de cuatro años.

Como vicepresidenta de Faconauto Canarias en estos últimos cuatro años, es un orgullo que hayan pensado en mí para este Consejo Asesor, pues podré representar a las mujeres canarias que trabajan en este sector, pero no solo en este sector, sino a la mujer profesional en todas sus vertientes. Es una oportunidad para aportar mi visión desde Canarias y como profesional con independencia del sector en el que ejerza mi trabajo.

Además, este es un Consejo que no está formado únicamente por mujeres, también hay hombres. Hombres profesionales, con una gran trayectoria profesional y prestigio, con lo cual, formamos parte muchas personas que tenemos mucho que aportar, hay un nivel de profesionalidad y de bagaje profesional que convendría resaltar.

**¿Te has enfrentado a algún desafío como mujer en posición de liderazgo a lo largo de tu recorrido profesional? ¿Ha sido fácil llegar hasta aquí?**

El desafío es continuo y diario. Para mí es un reto que las casi 25 empresas que represento continúen dándome su confianza, empresas dirigidas por grandes empresarios y que en algunos casos ya son dirigidas por la tercera generación. Hablamos de grupos de automoción de más de 80 años de historia, por lo que para mí es un desafío diario contar con el respaldo de los empresarios a los que represento y que depositan en mí su confianza para defender sus intereses como empresa y ser la voz del sector de la automoción ante la administración pública.

**En otras entrevistas dejabas constancia que “Faconauto Woman es una herramienta que llega en el mejor momento para las mujeres profesionales”. ¿Se está impulsando positivamente el liderazgo femenino en el sector? ¿Cómo valoras la situación en general?**

En la última década el avance del liderazgo femenino y el rol de la mujer ha sido significativo en todo el mundo. Estamos asistiendo a un movimiento feminista fortalecido, aunque quizá mi discurso no está muy de moda, porque no coincido con este feminismo que parece que ha convertido a las mujeres en personas antipáticas y con una animadversión casi obligada



hacia el hombre. Yo no comparto esa visión, a la par que no concibo que en el mundo actual haya alguien que pueda entender que la mujer está en una posición inferior al hombre, se me escapa de cualquier lógica que haya alguien que pueda pensar que no somos iguales.

Como sociedad hemos avanzado y evolucionado mucho más de lo que pensamos y, en mi opinión, el debate sobre la igualdad entre hombres y mujeres ya no tiene cabida. No hay debate. Desde luego que queda mucho por hacer, tenemos que seguir avanzando y superando estereotipos y clichés, pero no creo que el futuro pase por la competencia hacia el hombre, sino por la colaboración. El hombre es igual de importante para lograr sociedades igualitarias, equitativas y, en definitiva, más ricas.

Y si este hecho lo trasladamos al mundo empresarial, del mismo modo creo que las mujeres son necesarias, aportamos perspectivas y habilidades únicas propias de la condición de mujer. El liderazgo femenino tiene que ir más allá de los despachos, tiene que romper barreras.

**¿Qué mensaje te gustaría transmitir a las mujeres que aspiran a ocupar roles de liderazgo en la industria de la automoción?**

Les diría que tengan iniciativa, que no esperen a que las oportunidades les lleguen, que hay que provocarlas. Es importante tener una actitud proactiva.

Las personas que se preparan que se forman, que visualizan lo que quieren, son capaces de percibir mucho mejor las oportunidades. No todo es cuestión de suerte en la vida, para mí la suerte es donde confluyen la preparación y la oportunidad. Esa es la clave: la formación, la preparación.

**Cambiando de tercio e incidiendo en Faconauto Canarias, ¿cómo ha comenzado este nuevo año?**

Cerramos el mes de enero con una caída del 13% en el mercado de turismos y todoterrenos. Históricamente, enero es un mes un poco complicado.

Es verdad que 2023 lo cerramos con unas cifras similares al año anterior a la pandemia, por lo que fue el año de la recuperación, donde nuestras ventas llegaron a los niveles de años anteriores.

Hemos empezado el año no como nos gustaría, pero nuestra previsión es que podamos estar en un 10% por encima de lo que fue 2023.

**Insisten en que cada mes se acentúa más la necesidad de aprobar un plan de ayudas al sector como están haciendo otras comunidades autónomas del país...**

Sí. Como es el caso de Galicia, donde se aprobó un plan de ayudas propio y que parece que está funcionando bastante bien.

Nosotros al gobierno anterior ya le habíamos trasladado esta propuesta: el Plan de Ayudas a la Automoción en Canarias. No salió con el gobierno anterior, pero ya nos hemos reunido con el nuevo gobierno, concretamente con el consejero de Transición Ecológica, Mariano Hernández Zapata, a quien le pusimos el borrador de este plan sobre la mesa que, en definitiva, lo que persigo es poder poner en marcha un plan de ayudas al sector de la automoción, a la compra de vehículos, pero no solo de vehículos eléctricos.



*Es una oportunidad para aportar mi visión desde Canarias y como profesional con independencia del sector en el que ejerza mi trabajo*

En Canarias es urgente una renovación del parque móvil, pues es uno de los más antiguos de España, hablamos de coches de en torno a 13-14 años de antigüedad, coches muy viejos, que contaminan mucho y que, además, son coches que no cuentan con una seguridad activa y pasiva propia de los coches modernos.

## ENTREVISTA

## SERGIO RAMOS

SENADOR EN LAS CORTES GENERALES DE ESPAÑA, PORTAVOZ DE MIGRACIONES Y VICEALCALDE DE TELDE

## Sergio Ramos: “El gran problema que tiene España en términos humanitarios se ubica en Canarias”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Sergio, desde su visión como Senador en Las Cortes Generales de España y Portavoz de Migraciones, ¿cómo valora el inicio de la legislatura a nivel nacional, teniendo en cuenta las diferentes controversias que han tenido lugar?**

Desgraciadamente, tengo que decir que lo valoro en negativo. Ya me gustaría decir lo contrario, porque no se trata de tener una confrontación diaria y constante, pero si me remito a los hechos que han acontecido desde que empezó a gobernar el equipo de Pedro Sánchez, a Canarias en materia de inmigración han llegado más de 100.000 personas en menos de 5 años y, por desgracia, han muerto más de 6.000 personas. Por tanto, me atrevo a decir que el gran problema que tiene España en términos humanitarios se ubica en Canarias. Mi preocupación es, por ende, máxima.

¿Qué han hecho para resolver esta situación? Nada. El año 2023 cerró con el dato máximo de llegadas: 40.000. Por ello, refiriéndome al principio de la legislatura, que la primera ley ordinaria que ha llegado al Congreso y al Senado haya sido la Ley de Amnistía, la cual ningún español está reclamando, parece insultante.

**¿Sientes que desde el gobierno estatal están más preocupados por la amnistía que por el drama humanitario que se está viviendo en Canarias?**

No están preocupados ni por el drama humanitario que estamos viviendo en Canarias, ni por la amnistía. Están preocupados por siete votos de siete señores y señoras para poder mantenerse en La Moncloa. A Pedro Sánchez los problemas de España no le preocupan lo más mínimo.

La pregunta que hay que hacerle al Partido Socialista y al Gobierno de España es: ¿si hubiesen ganado con mayoría absoluta las pasadas elecciones generales la primera ley que hubiese entrado habría sido la amnistía? La respuesta yo me la sé y es no. Y la respuesta es no, porque esta ley que está redactada por los propios beneficiarios de la misma no se hubiera llevado a cabo si no le hubieran hecho falta los siete votos para poder mantenerse en el poder.

Por tanto, la exposición de motivos de esa ley se viene al suelo dado que no viene a promover la concordia que están comentando. Aquí hay, además, un fraude electoral, nosotros -el Partido Popular- defendemos aquello que defendía Pedro Sánchez en campaña electoral, que es que la Ley de Amnistía es inconstitucional. Los españoles se han cansado de oír la hemeroteca de Pedro Sánchez diciendo lo que yo acabo de comentar y resulta que ahora somos nosotros los antipatriotas por defender lo que él decía antes de campaña. Debe ser una broma de mal gusto.

**Estamos viviendo una situación sin precedentes que parece no tener fin. ¿Siente que Canarias ha sido abandonada por parte del Estado?**



Si hablaran más con el Partido Popular y menos con Puigdemont creo que sería viable tener soluciones. En los últimos siete años del Gobierno del Partido Popular de Mariano Rajoy llegaban a Canarias una media de pateras con 470 personas al año. Es decir, no existía este problema y durante siete años consecutivos nadie hablaba de crisis migratoria en Canarias y también existían guerras, hambre y cambio climático en África, pero consolidamos una política de seguridad para evitar las llegadas, una política diplomática con los países de origen y una política humanitaria; y ahora se nos echa en cara que nosotros cerrábamos los centros de acogida, lo cual era lógico dado que no hacían falta con 470 personas que llegaban de media al año.

Esta media ha pasado de 470 personas al año a 22.500. Hemos superados todos los récords habidos y por haber.

Las soluciones son claras y las hemos puesto encima de la mesa en proposiciones no de ley en el Congreso de los Diputados y en mociones en el Senado, pero todas han sido rechazadas por el Partido Socialista. No les importa este asunto, no les importa que hayan muerto más de 6.000 personas en el mar y tengo que recordar a Nabody, la niña de 2 años que yacía en el muelle de Arguineguín con una parada cardiorrespiratoria, o una patera que llegó con siete niños muertos en su interior.

Yo creo, sinceramente, que resulta insultante que un gobierno no se dedique a gestio-

nar los problemas reales que tenemos encima de la mesa. Para solucionarlo tendrán la mano tendida del Partido Popular en aras de llegar al acuerdo que haga falta, pero para eso debemos tener frente a nosotros a gente seria y leal, y en este momento no puedo decirlo del Partido Socialista de Pedro Sánchez.

**Pedro Sánchez ha acudido a Mauritania acompañado de la presidenta de la Comisión Europea, Ursula Von der Leyen y el objetivo de la visita pasó por contener el exponencial aumento de llegadas de cayucos a Canarias.**

No es la primera vez que esto pasa. Pedro Sánchez lleva gobernando 5 años y nada ha hecho sobre este asunto. También ha habido muchos viajes a Marruecos y han vuelto a España y no han comparecido en el Congreso de los Diputados para dar a conocer a qué acuerdos bilaterales han llegados con esos países de origen. A nosotros no se nos explica absolutamente nada. A día de hoy nadie nos ha dicho el giro diplomático que ha tenido lugar en el Sáhara. ¿Alguien piensa que por el viaje a Mauritania van a dejar de llegar pateras a Canarias? Pues no. Esa no es la solución. La solución es mantener reuniones de verdad, con luz y diciendo a España lo que se ha acordado con esos países de origen.

**¿Qué piden desde la oposición al Estado?**

Pedimos que se reponga la vía diplomática, que nos comenten a qué acuerdos han llegado con Marruecos y qué ha pasado con el Sáhara. También pedimos que se aplique la normativa y los protocolos de la Unión Europea, así como la ley de extranjería.

A la par, algo que celebro es que el Gobierno de Canarias por fin ha tocado en La Moncloa diciendo que debemos cambiar en materia legislativa para que los menores puedan ser repartidos por las comunidades autónomas, pero con ficha financiera. Y tengo que decir que Madrid, Galicia y Aragón, presididas por el Partido Popular, ya le han dicho al Gobierno de Canarias que están dispuestas a recoger a los menores con ficha financiera.

Asimismo, solicitamos aumentar la partida presupuestaria para Policía Nacional, Guardia Civil y Salvamento Marítimo de cara a mejorar sus prestaciones.

**Cambiando de tercio, usted también es vicealcalde de Telde, ¿qué objetivos se ha marcado para esta legislatura?**

La ciudad de Telde era una ciudad absolutamente abandonada, una ciudad que estaba por terminar. Todo aquel que conoce Telde sabe que unos señores que gobernaron durante 32 años, y estoy hablando del nacionalismo de Nueva Canarias, abandonaron Telde a su suerte.

Hablamos de una ciudad de 107.000 habitantes, que cuenta con el aeropuerto de Gran Canaria, áreas comerciales, 23 kilómetros de costa, 16 playas, cumbre, medianías y lo mejor que tiene es, sin duda, sus ciudadanos, quienes deben ser tratados con dignidad.

Lo que hemos hecho durante estos seis meses, en un pacto con el alcalde de Telde, ha sido promover un cambio de actitud y de formas, el ayuntamiento se ha abierto a los ciudadanos y hoy por hoy está abierto para que cualquier ciudadano pueda entrar y hablar con nosotros. Y esto que puede parecer una cuestión obvia, no lo era en el ayuntamiento de Telde meses atrás.



*A Pedro Sánchez los problemas de España no le preocupan lo más mínimo*

Por tanto, lo que nos hemos propuesto, en mi caso desde el área de Vías y Obras, es terminar todo lo que no se terminó en Telde en años pasados. Uno de los grandes hitos en los que yo estoy trabajando y para lo que estoy preparando toda la documentación es para recuperar los parkings de Telde. Vamos a recuperar el gran parking de San Gregorio que cuenta con 950 plazas abandonadas desde hace 22 años. Ya tenemos financiación para ello.

Estas obras que han estado paralizadas y se van a retomar le van a devolver dignidad a la ciudad. Yo prometí en campaña que no íbamos a realizar nada nuevo, sino a terminar lo que estaba por hacer, y a eso es a lo que nos estamos dedicando. Y, por supuesto, a lo más importante, que es atender al ciudadano, escucharle y solventar sus demandas.

En esta línea, desde Vías y Obras hemos atendido a una demanda de los ciudadanos creando el mayor plan de renovación de aceras y carreteras, invirtiendo 6 millones de euros para asfaltar todo Telde.

Y luego, por otra parte, hemos demostrado cómo en la época navideña se ha hablado de la Navidad de Telde, porque ha sido excelente, hemos recibido a personas de toda la Isla. Hacían falta ganas e ilusión, y ya han llegado.



## OPINIÓN

## JORGE ALONSO

DIRECTOR DE CONSULTORÍA IT  
VELORCIOS GROUP

in Jorge Alonso

@jalonso\_VG

**L**levamos ya unos cuantos años metidos de lleno en este proceso acelerado de digitalización que, casi sin darnos cuenta, lo está cambiando absolutamente todo. Mucho se ha hablado y escrito sobre esta transformación disruptiva que está teniendo un impacto altamente positivo en las empresas y que, bien entendida, es capaz de lograr un efecto directo en la cuenta de resultados.

Pero también sabemos que la digitalización tiene un lado oscuro que hemos conocido a base de golpes y sufriendo. Nos referimos a los ciberataques. La digitalización nos está obligando a exponer nuestros activos mucho más de lo que nos gustaría y, lógicamente, este aumento de la superficie de riesgo ha derivado en un incremento muy significativo de los ciberdelitos.

Esta ley de inferencia, que en un marco teórico puede resultar obvia, quizás en la práctica no lo sea tanto; pues son muchas las empresas a las que todos estos cambios las ha cogido a contrapié y han terminado por ser víctimas de un ciberataque que ha secuestrado sus datos o ha sido capaz de detener su producción, por ejemplo.

Si antes de la pandemia la probabilidad de sufrir un incidente de seguridad se situaba en torno a un 54%; esto es, una de cada dos empresas, cinco años después esta cifra ha subido hasta alcanzar un 94% y promete seguir creciendo para casi rozar el 100%. Por otro lado, cabe destacar que esta progresión al alza del cibercrimen estaba dentro de lo esperado, pues el índice de madurez digital de la sociedad ha ido creciendo exponencialmente sin tener presente que digitalización y ciberseguridad deben ir siempre de la mano.

Ahora bien, ya sea porque las empresas han sufrido los efectos de un ciberataque en primera persona, o porque lo han vivido muy

de cerca, lo cierto es que ya son muchas las que han hecho los deberes y hoy la ciberseguridad está presente en su estrategia de negocio.

De manera general, la ciberseguridad en el tejido empresarial se está traduciendo en la puesta en marcha de un conjunto de medidas preventivas orientadas a minimizar riesgos y reducir superficie de exposición. Todo ello siendo conscientes que la seguridad absoluta no existe y que siempre habrá que asumir algún riesgo en aras a no penalizar en exceso al negocio.

Y este es el escenario en donde hoy se mueven una buena cantidad de empresas. Contado de una manera más sencilla y coloquial podemos decir que las compañías han implantado las medidas de ciberseguridad que han creído oportunas para proteger sus negocios, han sido capaces de reducir sus riesgos; pero, a luz de los datos que manejamos, ese 94% de impacto real, sabemos que estas medidas preventivas están siendo del todo insuficientes.

¿Pero realmente estas medidas preventivas están siendo insuficientes, o es que de verdad resulta imposible evitar que los ciberdelincuentes acaben teniendo éxito y siempre terminen por entrar en nuestra empresa?

### Tenemos que replantear nuestra estrategia de ciberseguridad para levantarnos lo antes posible porque sabemos que, tarde o temprano, nos harán caer

Lo cierto es que algo no estamos haciendo bien cuando, en la práctica, somos incapaces de alcanzar el objetivo que nos habíamos marcado inicialmente; que recordemos, no era otro que evitar ser víctimas de un ciberataque y que los ciberdelincuentes nunca consiguieran penetrar en los sistemas de nuestra compañía.

Parece que la solución a este problema no pasa por seguir poniendo más y más medidas preventivas porque, al final, siempre acaban por ser pocas, como así indican las cifras. Para entenderlo de una manera sencilla y coloquial, lo que nos está pasando es algo así como lo que nos ocurre cuando vamos a la playa y hacemos una muralla para que la ola no nos moje la toalla, siendo conscientes de que nuestras probabilidades de éxito son muy pocas y que es muy probable que tengamos que retroceder unos metros si no queremos terminar empapados, porque el agua siempre termina por alcanzarnos y derriba la muralla.



## ¿Ciberseguros? Mejor Ciberresilientes

Así que, una vez admitido nuestro fracaso, ¿qué podemos hacer?

Si sabemos que resulta imposible conseguir el objetivo que nos habíamos marcado, no nos queda otra opción que replantearlo. Ya es hora de que vayamos asumiendo que, tarde o temprano, siempre terminaremos siendo víctimas de un ciberataque, y que ese ataque será capaz de superar nuestras medidas preventivas y que incluso, nos situará en el peor escenario, ese que nunca habríamos imaginado.

Cuando decidimos cambiar la premisa de partida y reformulamos el objetivo es cuando realmente empezamos a mejorar nuestro SGSI (Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información) porque es en ese momento cuando empezamos a pasar de la ciberseguridad a la ciberresiliencia.

Este concepto relativamente nuevo, tiene su homólogo en el mundo analógico, pero en el contexto digital incorpora algunos matices que terminan por definir la ciberresiliencia como la capacidad de un sistema u organización para resistir y/o recuperarse ante un ciberataque.

Asumir que no basta con ser ciberseguros y que es necesario aspirar a ser ciberresilientes, es toda una declaración de intenciones que cambia nuestra forma de pensar y, por lo tanto, nuestra forma de actuar.

Partiendo de esta premisa que pone en el foco en la ciberresiliencia y ahora sí, con un objetivo bien definido y alcanzable, tenemos que replantear nuestra estrategia para levantarnos lo antes posible teniendo la certeza de que, tarde o temprano, los ciberdelincuentes nos van a hacer caer.

Conviene tener claro que poner el foco en la ciberresiliencia no significa descuidar la ciberseguridad. Más bien implica todo lo contrario. Se trata de ponerles las cosas muy difíciles a los ciberdelincuentes para asegurarnos que el impacto del incidente que vamos a sufrir, sí o sí, sea mínimo.

Y una vez situados en este escenario donde asumimos que hemos sido ciberatacados con éxito es donde cobra aún más sentido disponer de un Plan de Contingencia y un Plan de Continuidad de Negocio que nos ayuden a minimizar el impacto de un incidente de ciberseguridad.

Hoy en día, son muy pocas las empresas que disponen de un diseño serio y bien analizado de un Plan de Contingencia y de un Plan de Continuidad de Negocio que, como es normal, a nadie le gustaría activar.

Un buen punto de partida para comenzar a elaborar este tipo de planes y evaluar la criticidad e importancia que pueden llegar a tener en nuestro negocio, es calcular el RTO (Recovery Time Objective) que nos podemos permitir en nuestra compañía.

El Tiempo Objetivo de Recuperación (RTO) es el tiempo definido dentro del nivel de servicio en el que un proceso de negocio debe ser recuperado después de un desastre o pérdida para así evitar consecuencias debido a la ruptura de continuidad de servicio. Lógicamente el RTO es distinto en cada empresa y debe ser correctamente calculado antes de empezar a pensar en la elaboración de cualquier plan porque es muy probable que terminemos equivocándonos ya sea por exceso o por defecto. Que la ciberresiliencia cobre cada día más importancia tiene mucho que ver con el empeño de la Unión Europea en mejorar los niveles de ciberseguridad de las AA.PP. y de las empresas que son consideradas infraestructuras críticas proveedoras de servicios esenciales. Sin lugar a dudas, la NIS2, la nueva normativa de seguridad en la que Europa ha depositado muchas esperanzas y que será de aplicación a partir de octubre de 2024, marcará un antes y un después en materia de seguridad.

En un mundo cada vez más digitalizado ya no basta con que nuestra empresa sea cibersegura, tenemos que conseguir ser ciberresilientes y saber que, si jugamos bien nuestras cartas, la ciberresiliencia será toda una ventaja competitiva.



ORGANIZACIÓN  
COLEGIAL DE ENFERMERÍA

---

**Colegio de Enfermeros  
de  
Santa Cruz de Tenerife**

**Cuidando la salud de los canarios**

**[www.enfermeriacanaria.com](http://www.enfermeriacanaria.com)**

Calle San Martín Nº 62 -38001 - Santa Cruz de Tenerife  
Tfno. 922 240 389 Fax 822 069 795



# Santa Brígida, eje central de Gran Canaria

## OPINIÓN

**JOSÉ MIGUEL BRAVO DE LAGUNA**  
ALCALDE DE SANTA BRÍGIDA

El pasado 21 de febrero se presentaron en un acto celebrado en el Centro Cultural de Santa Brígida (antiguo cine) las conclusiones del proceso de participación ciudadana iniciado en el cuarto trimestre de 2023, realizado por el Instituto-20grados, financiado por el Cabildo de Gran Canaria, e impulsado por la actual Corporación Municipal.

Este acto contó con la masiva presencia vecinal y ha tenido y seguirá teniendo amplia repercusión mediática, dado el enorme interés que suscita el desarrollo de esa obra, tan ligada, como debe estar, a las conclusiones y preferencias mayoritarias expresadas por vecinos, individualmente, y por diversas asociaciones y colectivos y también por los funcionarios y personal del Ayuntamiento y los propios grupos políticos de la Corporación.

Todos ellos, a quienes agradezco su participación y sugerencias, deben estar seguros de que la obra en su conjunto se ajustará a los esquemas expresados en ese acto, como prueba de que este proceso de participación ha sido muy fructífero y supone un ejemplo de colaboración e implicación mutua entre los responsables políticos elegidos por las urnas y el conjunto de la ciudadanía de Santa Brígida.

Dadas además las circunstancias que rodean esta obra, por su dimensión, y por la situación geográfica de Santa Brígida como nudo central de las medianías de Gran Cana-

ria, hacerlo bien es una oportunidad única y una obligación política y moral que debemos asumir, no solo los grupos del actual gobierno municipal sino también los restantes de la Corporación, afirmando que se comprometen a ejecutar las obras precisas para que esta construcción sea un ejemplo de urbanismo sostenible, adaptado a las singularidades de Santa Brígida y plenamente conforme con los requisitos medioambientales y de sostenibilidad y accesibilidad que son hoy exigibles en pleno siglo XXI.

Sé, porque así me lo han expresado algunos vecinos, y por ello me consta, que hay algo de lógico escepticismo en algunos respecto a la efectividad de esta obra. Son muchos años, más de 20 viendo que esa construcción o permanencia inacabada y por tanto incompleta, o se modificaban algunos de sus elementos y en todo caso se deterioraba a ojos vista. Pero quiero transmitir un mensaje de seguridad de que el actual grupo de gobierno, y desde luego yo como Alcalde, tenemos la voluntad decidida de poner en marcha esta obra con los siguientes hitos:

- Un proceso administrativo lo más rápido posible que, con todas las garantías jurídicas y técnicas, nos permitan aprobar los proyectos necesarios así como adjudicar la ejecución de la obra.

- El plazo estimado para la finalización total debe estar en 4 o 5 años, si bien se procurará ejecutar por fases para ir dando uso, al menos parcial, en especial a zonas como aparcamiento, accesos y parque público.

- La financiación será uno de los campos de batallas más importantes. El Ayuntamiento hará el esfuerzo presupuestario máximo pero también debe recabarse financiación plurianual del Cabildo de Gran Canaria, Gobierno de Canarias y también fondos europeos. Ya se han iniciado contactos para ello y estoy seguro que los conseguiremos al tratarse de un desarrollo urbano pero en un entorno rural y con las mayores garantías medioambientales, y también con su aspiración de fijeza de población, al constituirse en un estímulo y atractivo dinamizador de la zona.

Toda la Corporación debe pues implicarse de manera rotunda en esta obra, lo que por otra parte no supone, sino todo lo contrario, que no se atiendan necesidades perentorias en todas las zonas y barrios de la Villa, y la mejor demostración es que en un pleno que se va a desarrollar de manera inmediata, se aprobarán suplementos de crédito por importe de unos 8 millones de euros para complementar los presupuestos ya vigentes y poder atender de la mejor manera posible las múltiples necesidades municipales, completando así los presupuestos iniciales ya aprobados para 2024, por un importe de 17 millones de euros que ahora se suplementan con estos otros pendientes de inmediata aprobación.

Como conclusión quiero reafirmar el compromiso público, claro, explícito y rotundo de que esta obra se va a iniciar, se va a realizar y se va a concluir en un período razonable de tiempo, pero en términos realistas y de calidad que hará que todo Santa Brígida, y diría toda Gran Canaria, se sentirá orgullosa de la misma y atenderá a múltiples usos culturales, sociales y servirá para que Santa Brígida recupere su papel como uno de los ejes vertebradores y referentes de Gran Canaria.



# La culpa in vigilando, los sistemas empresariales modernos y las nuevas tecnologías. Responsabilidad por cargos fraudulentos en la cuenta bancaria. Phishing.

## OPINIÓN

**LUIS ABELEDO**

ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

 luis@abeledoabogados.com



La culpa in vigilando es un clásico del derecho pero a su vez es un gran desconocido. Si hablamos del art 1903 del código civil, en su redacción original de 1889 -ya pasó un tiempo-, nos sorprendería saber que el ochenta por ciento de la redacción es casi idéntica a la actual.

Finaliza el artículo 1903CCiv con este párrafo: *La responsabilidad de que trata este artículo cesará cuando las personas en él mencionadas prueben que emplearon toda la diligencia de un buen padre de familia para prevenir el daño.*

A nadie sorprenden las siguientes afirmaciones que contiene dicho artículo: *«Los padres son responsables de los daños causados por los hijos que se encuentren bajo su guarda», «La obligación que impone el artículo anterior es exigible no sólo por los actos u omisiones propios, sino por los de aquellas personas de quienes se debe responder» o «Lo son igualmente los dueños o directores de un establecimiento o empresa respecto de los perjuicios causados por sus dependientes en el servicio de los ramos en que los tuvieran empleados, o con ocasión de sus funciones»*

El padre responde del hijo, el empresario responde por el empleado. Todos entendemos que esto es normal. Si un órgano de administración tiene un fraude importante en su empresa, podría que tener que responder ante sus socios. Es lógico, ¿no?

En el aspecto civil familiar, si tu hijo rompe el cristal del vecino, es comprensible que unos padres paguen. Había un dicho que venía a decir: *«quien rompe viejo, paga nuevo»*. Nadie lo discute. El ámbito empresarial es más difícil.

El ámbito empresarial tiene una doble vertiente anudada en la falta de control, negligencia en la obligación de vigilancia que lleva a causar un daño a terceros o a la propia sociedad. Tiene una vertiente patrimonial -todo daño tiene una valoración económica- y tiene una vertiente penal que, desde el año 2010, regula el artículo 31 bis del Código

Penal; que es el origen de los programas de compliance penal. Programas de compliance que no dejan de ser unos códigos de conducta y formativos para evitar la comisión de delitos que benefician a la empresa.

También tiene su acomodo en un ámbito mercantil esta culpa in vigilando en la «business judgment rule» que viene a ser en la regla de la discrecionalidad empresarial que es una de las múltiples aristas del deber de diligencia de un ordenado empresario y el deber de lealtad, introducida en por la Ley 31/2014 de 3 de diciembre.

El resumen ejecutivo de todo este sistema podría explicarse en que todos tenemos derecho a equivocarnos en la toma de decisiones siempre y cuando hayamos tomado las decisiones de acuerdo con los protocolos establecidos en la compañía. Si lo extrapolamos al ámbito de derecho público, sería que el funcionario ha tomado la decisión siguiendo el procedimiento previamente establecido. Cualquiera puede equivocarse, pero siguiendo los procesos. Procesos preparados con sus precauciones. Por ejemplo, informes técnicos vinculantes.

En una empresa mediana, hoy en día tenemos comités de empresa, comités de dirección, consejos de administración, juntas de socios, planes de igualdad, protocolos antiblanqueo, pero me voy a detener en los protocolos de protección de datos.

El artículo de hoy viene orientado hacia las nuevas formas de responsabilidad por culpa in vigilando que aquella primigenia

redacción de 1889 nunca pudo imaginar: la responsabilidad in vigilando por fraude derivado de phishing.

Los datos y las nuevas tecnologías traen nuevos tipos de delincuencia. Hace quince días, a una buena amiga, le desaparecieron sus puntos de una compañía aérea. Puede parecer una broma, ¿quién los usa? Bueno, en este caso, es una persona que viaja mucho por trabajo y sus puntos podían ser canjeados por varios vuelos intercontinentales. ¿Cuánto valen dos billetes a Nueva York? Hicimos unas gestiones y aparecieron, por suerte.

Una de las formas más actuales de fraude es el consistente en cargos de pagos en la cuenta bancaria no realizados sin la autorización del titular. Intentando explicar el sistema de un modo sencillo consistiría en que un tercero roba los datos del titular de la cuenta, este tercero hace unos cargos no autorizados y el afectado reclama al banco aduciendo que la entidad no tiene las medidas mínimas exigibles en la prestación de servicios de pago.

El Real Decreto-Ley 19/2018, de 23 de noviembre, de Servicios de Pago y otras medidas urgentes en materia financiera regula estos servicios que ha llevado a numerosas audiencias provinciales a considerar que se establece una responsabilidad cuasi objetiva para la entidad bancaria, de la que solo puede eximirse si acredita la concurrencia de actuación fraudulenta o culpa grave del cliente.

Dicha interpretación de responsabilidad cuasi objetiva, se desprende de lo establecido en el Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de no-

viembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera, el cual indica en su artículo 36.1 que las operaciones de pago se considerarán autorizadas «cuando el ordenante haya dado el consentimiento para su ejecución» También indica este precepto que, a falta de este consentimiento, «la operación de pago se considerará no autorizada». Además, el artículo 44 establece una presunción de falta de autorización cuando es negada por el usuario.

De los artículos 45 y 46 de la misma norma, se desprende que, en el caso de que se ejecute una operación de pago no autorizada, el proveedor de servicios de pago deberá devolver al cliente el importe de la misma, salvo que este último haya actuado de manera fraudulenta o con negligencia grave. Si concurren este último supuesto, el cliente «soportará todas las pérdidas derivadas de operaciones de pago no autorizadas». Además, en virtud del artículo 44.3 del mismo texto legal, en referencia a la carga de la prueba, en estos casos corresponde a la entidad bancaria «probar que el usuario del servicio de pago cometió fraude o negligencia grave».

Una de las múltiples sentencias que empiezan a aparecer contiene el siguiente razonamiento:

En este sentido, no se ha alegado ni mucho menos probado que la mercantil demandada hubiera proporcionado a la actora de forma personalizada los mecanismos anti-phishing de supervisión suficientes, de carácter reforzado, para detectar y evitar este tipo de fraude, sin que puedan resultar suficientes los avisos de carácter genérico de la web del banco.

La Audiencia Provincial de la Rioja de 17 de febrero de 2023 lo deja claro: *«El banco debe actuar con la diligencia exigible, que no es sólo la reglamentariamente prevista sino la adecuada a las circunstancias de personas, lugar y tiempo. Entre estas, cobran especial relevancia datos tales como el perfil del cliente, los movimientos inusuales, los importes dispuestos, la hora en que se hace la operación, etc. (...) Y no basta con medidas genéricas de protección o avisos estereotipados de cuidado, pues tales avisos ostentarían la calificación de "formulas predispuestas", vacías de contenido. No son los clientes los que deben prevenir ni averiguar las modalidades de riesgos que el sistema conlleva, o estar al tanto de lo mismos, ni prevenir con su asesoramiento experto dichos riesgos».*

Este deber especial de diligencia que cabe atribuir a la entidad bancaria habría de llevarle también a diseñar sistemas de control ante movimientos inusuales o ante cargos que se salgan de lo habitual. En la sentencia señalada, en el contexto del engaño fraudulento, se produjo una modificación del límite máximo de seguridad diario establecido en el contrato de tarjeta de crédito, sin que la entidad bancaria efectuara las comprobaciones que confirmaran que era su cliente la que había llevado a cabo esa variación contractual tan relevante. Precisamente, esta circunstancia es la que lleva al Banco de España a emitir el informe aportado en la demanda, en el que se indica que la mercantil demandada se ha apartado de los buenos usos y prácticas financieras, al no haber restituido a su cliente la cuantía de la operación no autorizada.

En definitiva, si son víctimas de un phishing consulten a un abogado porque tienen la posibilidad de recuperar su dinero.

Si les ha pasado, no se queden parados. Denuncien. Tendrán suerte.

# De la teoría a la práctica: vivir la filosofía empresarial cada día

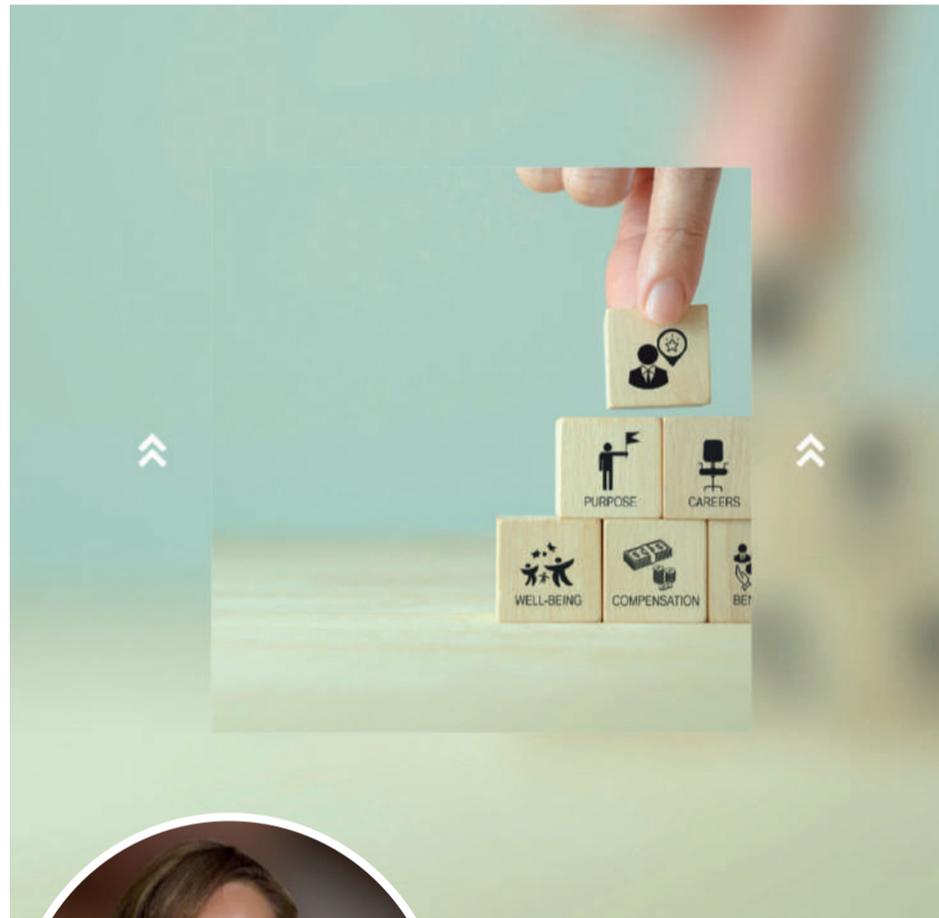
**A** lo largo de mis años de experiencia en el ámbito empresarial, he podido constatar que la concepción de la "filosofía empresarial" es frecuentemente subestimada, particularmente en el contexto de las pequeñas y medianas empresas. Demasiados/as empresarios/as tienden a asignarle una importancia menor de la que verdaderamente posee, sin reconocer que debería constituir los cimientos fundamentales sobre los cuales se erige una empresa. Y es que, mi experiencia nuevamente, me enfrenta a una realidad en la que lo urgente, en demasiadas ocasiones, opaca a lo importante...no lo pensamos, sólo ocurre y el motivo suele estar ligado a la prisa con la que vivimos nuestras vidas en la actualidad.

Puede que esta sea la razón por la que existen empresas que no consideran importante contar con una filosofía empresarial y de servicio bien definida y difundida a toda la empresa. Esta visión restringida impide a menudo que las organizaciones alcancen su máximo potencial y logren una diferenciación significativa en el mercado, sin detenerse a reflexionar que, contar con una filosofía bien definida, puede ser la base que necesitan para consolidar y mantener un excelente servicio a clientes cimentando, de paso, su crecimiento.

Un estudio reciente estima que aproximadamente el 70% de las empresas no presta la debida atención a su misión, visión, propósito y valores empresariales (Forbes). Este estudio revela una desconexión preocupante entre estos elementos esenciales y la práctica diaria dentro del negocio. En muchos casos, la definición de la filosofía empresarial se reduce a un mero trámite o formalidad, completándose con frases genéricas y carentes de significado real, lo que denota una falta de internalización y personalización de estos conceptos.

Pero, ¿qué entendemos realmente por filosofía empresarial? Podemos conceptualizarla como el ADN de una compañía, ese conjunto intrínseco de valores, principios y creencias que orientan las decisiones y acciones dentro de la organización. Actúa como el marco referencial que fundamenta la estructura sobre la cual aspiramos a construir y desarrollar nuestro negocio. Aunque su presencia no sea tangible ni inmediatamente perceptible, su influencia es omnipresente, delineando el camino a seguir y envolviendo cada aspecto de la actividad empresarial.

Es esencial reconocer que la filosofía empresarial no solo facilita una guía interna para la toma de decisiones, sino que también contribuye a forjar una cultura organizacional sólida, mejora la cohesión del equipo, y refuerza la identidad corporativa ante clientes, proveedores y la comunidad en general. La claridad en la misión, visión y valores permite comunicar de manera efectiva lo que la empresa representa, lo que busca alcanzar a largo plazo y los principios éticos que guían su operación.



## OPINIÓN

**PRESEN SIMÓN**  
DIRECTORA DE  
TRANSVERSALIA CONSULTING

**in** Presen Simón Rael

Pero cuando la cultura empresarial no trasciende del papel para materializarse en comportamientos que no se arraigan profundamente entre todos/as los/as trabajadores/as de una organización, emergen diversas situaciones que pueden impactar de manera significativa tanto el ambiente laboral como el rendimiento global de la empresa. En estos casos, es fundamental reconocer los desafíos presentes y buscar soluciones constructivas para superarlos.

Una de las primeras señales de alerta es

la desalineación de valores, donde los/as empleados/as pueden no compartir o entender plenamente los principios fundamentales que guían a la empresa. Esto puede llevar a decisiones y comportamientos que no se alinean con los objetivos estratégicos de la organización, creando un desajuste que es crucial abordar. Para remediar esto, es esencial promover una comunicación clara y constante de los valores empresariales, asegurando que todos en la organización comprendan y se identifiquen con ellos.

Otra consecuencia de una cultura empresarial débil es la baja motivación y compromiso por parte de los/as trabajadores/as. Esto se traduce en una disminución de la productividad y calidad del trabajo, afectando negativamente los resultados de la empresa. Enfrentar este desafío requiere de esfuerzos dirigidos a fortalecer el sentido de pertenencia y reconocer el aporte individual de cada empleado/a hacia el logro de los objetivos comunes.

La comunicación deficiente es otro obstáculo que surge cuando la cultura no es compartida adecuadamente. Para superar las barreras comunicacionales, es vital fomentar un ambiente de apertura y colaboración, donde todos se sientan libres de expresar sus ideas y preocupaciones o lo que es lo mismo, donde haya seguridad psicológica en los equipos.

La alta rotación de personal es un indicador de que los empleados/as no se sienten plenamente integrados/as por la cultura de la empresa, lo que conlleva buscar oportunida-

des en otros lugares. Atraer y retener talento es más efectivo cuando se construye una cultura inclusiva y positiva que resuene con las expectativas y valores de los trabajadores.

La resistencia al cambio y un clima laboral negativo son también manifestaciones de una cultura empresarial no consolidada. Para abordar estos aspectos, es crucial implementar estrategias de gestión del cambio que involucren activamente a los/as empleados/as en el proceso, así como promover prácticas que mejoren el clima laboral, fomentando el respeto mutuo y el trabajo en equipo.

La atracción de talento y la imagen y reputación de la empresa ante clientes y público en general también se ven afectadas. Para mejorar estos aspectos, es importante que la empresa no solo comunique sus valores, sino que los viva de manera coherente en todas sus acciones y políticas.

Trascender la cultura empresarial del papel a comportamientos observables es un proceso que requiere intención, esfuerzo y estrategia por parte de la dirección y de todas las personas que integran la organización.

Puede que pensemos que no es fácil, y dependiendo de los casos, puede que sea hasta muy difícil, pero en cualquier caso no es imposible comenzar a dar pasos para crear y fortalecer nuestra cultura empresarial con el fin de poder disfrutar de todos los beneficios que esto conlleva. Algunas buenas prácticas son las siguientes: practicar el liderazgo con ejemplo, una comunicación clara y constante, implementar un sistema de reconocimiento y recompensas que promueva los comportamientos alineados con la cultura empresarial; compartir historias de éxito y ejemplos de empleados/as que encarnan los valores de la empresa puede ser muy poderoso; llevar a cabo procesos de selección y acogida de nuevos/as empleados/as que estén diseñados para atraer y retener a personas cuyos valores personales estén alineados con los de la empresa; integrar la evaluación de comportamientos alineados con la cultura empresarial en las revisiones de desempeño ayuda a mantener a los/as empleados/as responsables de sus acciones; contar con un entorno de trabajo que refleje y promueva la cultura empresarial; formación, formación y formación así como ser receptivos/as a la retroalimentación de los empleados/as sobre la cultura empresarial y estar dispuestos/as a hacer ajustes según sea necesario.

A través de las acciones anteriores es posible construir una cultura empresarial fuerte y cohesiva que impulse el éxito de la organización. Este esfuerzo no solo mejorará su posicionamiento y reputación en el mercado, sino que también fortalecerá el compromiso y satisfacción de los/as empleados/as, creando un entorno de trabajo más motivador y productivo. La filosofía empresarial debe ser vista no como una tarea administrativa más, sino como el eje central sobre el cual girará toda la estrategia y operaciones de la empresa, asegurando su éxito y sostenibilidad a largo plazo.

# Vamos a contar mentiras, tralará...

## OPINIÓN

**ALBERTO BERNABÉ**  
ASESOR TURÍSTICO Y  
SENIOR ADVISOR EN PWC  
ESPAÑA

 Alberto Bernabé Teja

**B**ueno y alguna verdad... que había que captar la atención del lector.

No vivimos tiempos veloces, es más que eso, vivimos tiempos con mucha aceleración, que viene siendo cuando te quedas pegado al sillón, es decir, no sólo vamos rápido, sino que cada vez vamos más rápido.

Y es esa misma aceleración la que en ocasiones no nos deja entender lo que pasa a nuestro alrededor, porque cuando tratamos de poner foco en algo, otra cambio irrumpe, nos deslumbra, nos menea y nos hace volver mirar donde tenemos los pies.

Esta es la sensación que tengo desde hace años, en general y en particular con el turismo, aderezado con un periodo Covid que muchos preferimos olvidar, pero ahí estuvo, y, sus influencias en el comportamiento del consumo de ocio y vacaciones, contra todo pronóstico, vinieron para quedarse y nos cambiaron los esquemas a los que nos habíamos acostumbrado.

Así pues, les invito a hacer un pequeño sobrevuelo por los fenómenos que están y van a estar sacudiendo nuestra economía los próximos años, así como un paroncito, también a vista de pájaro, de donde pueden estar estas islas si nos asomamos a la ventanita de un futuro no muy lejano.

El sector, a nivel global, se enfrenta a un montón de factores que tendrán mayor o menor impacto en como se articula esta industria del turismo, pero la combinación de todos, a buen seguro, va a entregarnos una configuración de cómo funcionan las cosas, muy distinta a la actual.

Vamos a ver como las grandes cadenas, los grandes grupos (hoteleros, aéreos, tecnológicos, financieros...), cada vez van a ser más grandes, por la vía de las compras, las absorciones, fusiones o alianzas... dejando un espacio mucho más pequeño y menos competitivo a las pequeñas cadenas y a los independientes, que tendrán que buscar refugio en la especialización, en aportar mu-



chísimo valor y en la diferenciación, si bien, no les va a quedar más remedio que buscar sus propias alianzas y sinergias, especialmente en materia de tecnología y comercialización, cuyos costes o los disminuyen, o se comerán sus márgenes.

Asistiremos a una gran presión sobre nuestra imprescindible conectividad aérea, en tanto y cuanto las aerolíneas no sean capaces de mitigar su emisión de gases (la producción de combustibles sostenibles, SAF, va a ir más lenta que la presión de muchos viajeros a quienes les genera rechazo la contaminación que provocan sus vuelos), unido a una mayor presión de tasas e impuestos que se trasladarán, si o si, al precio de los billetes.

Lo de la digitalización y la sostenibilidad, no profundizo mucho, porque seguro que todos hemos entendido ya que no son un fin, ni siquiera un medio, sino el punto de partida de cualquiera que quiera prosperar en este negocio. Les acompaña la manida inteligencia artificial, que se va deslizando

apresurada, en toda la cadena de valor, sin saber muy bien aún, cuánto hay de oportunidad y cuánto de amenaza.

Comprobaremos como los viajeros cambiarán... y mucho; la estructura demográfica evoluciona, irrumpiendo en el negocio nuevas generaciones (Z, Milenials, X y Boomers) que no entienden la vida, ni la vida de viajeros como la podemos entender hasta ahora.

Nos vamos a tener que ir acostumbrando a vivir muchos fenómenos de turismofobia, de turistificación, de overturism, de gentrificación, es decir, multitud de circunstancias que nos hablan (o nos gritan) sobre los costes del éxito, de como las zonas turísticas se llenan de las imparable viviendas vacacionales (al igual que las ciudades), de como la gente se queja de precios inasumibles en los alquileres y ven como se tienen que vivir lejos de sus centros de trabajo, de carreteras colapsadas, espacios naturales sobrecargados, cabreos generalizados y, por tanto, una progresiva desafección con el sector.

Vamos a ver normal cómo la principal, mejor dicho, la "única" industria capaz de sacar esta tierra adelante, va a ser el centro de las críticas, precisamente, por no ser capaz de resolver a través de su propio éxito, todos los problemas que acucian a esta tierra; es más, va a ser progresivamente (e injustamente) demonizada e identificada como la culpable de muchos de nuestros males.

Porque nos guste o no, nuestro éxito turístico es tan nítido como la nítida es la distancia (cada vez mayor) que separa el PIB canario (per cápita), de la media española y europea. Estamos cada vez más lejos de cualquier ratio de convergencia y, detrás de eso, se ocultan problemas muy visibles de desigualdad, pobreza, paro a la par que muchísimos empleos sin cubrir, falta de competitividad, reivindicaciones de mayores salarios, un inmenso absentismo laboral, una inmigración laboral constante, una gran presión poblacional y numerosas circunstancias más que explican con perfecta armonía porqué el turismo, a la que llamamos la industria de la felicidad, no la reparte como quisiéramos.

Este es por tanto, el gran reto entre los retos.

El turismo va a seguir siendo la piedra angular de Canarias, le pese a quien le pese. Así pues, estamos obligados a lograr que sea capaz de estructurar una Canarias más competitiva, más igualitaria, más estructurada, más viable. Tenemos que ser capaces de democratizar nuestro éxito. Debemos ser egoístamente inteligentes en la gestión de nuestro éxito turístico.

Hay suficientes evidencias, si somos autocríticos, para tener claro que el modelo actual no nos está llevando al mejor de los puertos, a un puerto que de un cobijo sostenible para nuestros hijos y preserve los privilegios naturales que nos han traído hasta aquí. Le debemos muchísimo al turismo, pero le debemos y nos debemos aún más al futuro de esta tierra, de la mano, como no, de esa misma bendita industria que nos trajo hasta aquí, pero barriendo más para casa.

Además, el turismo es tan, tan viable en nuestras islas, que estoy convencido que puede ser el mejor catalizador de la diversificación de nuestra economía, puesto que la gran cantidad de subsectores que arrastra y de los que se alimenta, pueden tener su mejor ecosistema en nuestra tierra. El turismo no es sólo hoteles, es una infinidad de actividades que lo acompañan en los cuales también podemos ser líderes, hasta el punto, de poder exportar conocimiento a innumerables destinos que nos observan con admiración.

Cualquier esfuerzo en armarnos con ambición y luces largas, ahora que podemos, cualquier esfuerzo en fortalecer la competitividad del sector, en reforzar la formación y capacidades de nuestra gente, en apostar por la innovación, la investigación y desarrollo, en modernizar sistemáticamente nuestros espacios públicos y privados al mejor nivel, así como nuestras infraestructuras, en dotarnos de una oferta alojativa y complementaria excelente (y todo lo cara que seamos capaces de vender), es poco.

Vamos a contar verdades, tralará...

# La burocracia como lastre al crecimiento económico de una región

OPINIÓN

**ALONSO FERNÁNDEZ**  
SECRETARIO GENERAL  
DE ASUICAN

 Alonso Fernández

**E**n nuestro país se está produciendo una compleja situación sobrevenida por los agricultores y ganaderos. Las manifestaciones que hemos ido viendo, no en Canarias, ni tan solo en península, sino en todo el contexto de Europa vienen determinadas por la necesidad que tiene el sector agrícola dentro de dos aspectos complejos:

## 1. La disminución de la producción.

Desgraciadamente, a nivel general, las grandes sequías que se están produciendo hacen que la disminución en la producción

sean importantísima, en algunos productos llegando al 50%. Además, a todo ello se le añade el incremento de costes de los insumos. Afortunadamente, ya comienzan a bajar los costes de determinados insumos como pueden ser los piensos, abonos o fertilizantes. No obstante, las situaciones de guerra siguen vigentes y los costes en origen siguen por encima de lo esperado.

## 2. La burocracia.

A ello se suma la complejidad burocrática a la que Europa, principalmente en materia medioambiental, nos está “acosando”, no solo al sector agrícola, sino en general a todos los sectores de la actividad económica.

Una burocracia que tiene un impacto negativo en todos los sectores económicos al generar grandes

costos adicionales, retrasos en los procesos, ineficiencias y rigidez en la gestión empresarial. Unos efectos cuya solución pasa por la simplificación administrativa, la transparencia y la eficiencia en aras de promover el desarrollo y la competitividad de las empresas.

**Las normas a las que se somete toda la cadena de la distribución alimentaria**



Inciendiando en el sector de la distribución alimentaria (supermercados), hemos contabilizado alrededor de 500 normas en materia medioambiental. Pero ya no solo hacemos hincapié en los aspectos medioambientales que nos están afectando como antes indicaba prácticamente a todos los sectores, sino que además incide en la tremenda burocracia y la ingente capacidad de promulgar nuevas normas, de la alta regulación normativa que está teniendo ya no solo el Estado, sino en nuestro caso, en Canarias, la comunidad autónoma.

Se trata de un nivel tan amplio de normativas que es inviable atenderlas todas y que, en adición, dificultan el avance de todos y cada uno de los sectores. Estamos viviendo una situación altamente compleja y en ocasiones redundante en materia legislativa.

Como consecuencia de esta situación, recientemente desde ASUICAN hemos alertado al ejecutivo que se generan en torno a 3,5

normas cada día; normas que recibe nuestro sector, el sector de la distribución alimentaria. Llega un momento en el que este hecho es totalmente inasumible y realmente lo único que está produciendo es el encarecimiento de costes, dado la continua y compleja normativa que cada día más nos incluye en todas las materias que lo que único que provoca es ralentizar sinergias y en definitiva lastrear la economía.

Uno de los principales aspectos que hemos trasladado al presidente y al vicepresidente del nuevo Gobierno de Canaria, fue precisamente el altísimo número de normativas con las que contábamos en nuestra comunidad autónoma y la necesidad ir refundiendo esas normativas y reduciendo el número de las mismas para tener la posibilidad de implementarlas a cabo tal como se redactan. Es muy importante concensiar de la necesidad de reducir normativa y de refundir la normativa existente que va avanzando a lo largo de los años, pues se han aprobado nuevas normas sin anularse las anteriores.

Los dirigentes políticos nos han transmitido que son conscientes de la situación y de que no podemos continuar con esta profusa normativa. Hay que poner orden, estableciendo un número de normas adecuadas a la capacidad económica de las empresas y especialmente atendiendo a nuestro especificidades derivadas de un régimen económico y fiscal diferenciado, y en eso el Gobierno de Canarias está siendo receptivo. Ahora habrá que ver de qué forma comienza a refundir las normas anteriores para establecer un nuevo punto de partida.

# cem

## GRAN TARAJAL

Centro de Especialidades Médicas  
GRUPO CEM GRAN TARAJAL

Más de 25 años ayudando a gente como tu

### Especialidades Médicas



Odontología  
(Implantes, Ortodoncia,  
Estética, Periodoncia)



Medicina general



Oftalmología



Fisioterapia



Nefrología



Podología



Ginecología



Ecografía



Atención lesionados  
de tráfico



Traumatología



Centro de reconocimiento  
de conductores



Reconocimientos

928 870 033

administracion@cemgrantarajal.com

grupocemgrantarajal.com

# La Inversión de Ser Padres: Educación Financiera desde la Cuna

OPINIÓN

AMANDA

GUTIERREZ FLORES

GESTORA DE EQUIPO PARA  
OVB ALLFINANZ

in Amanda Gutierrez Flores

En una época donde la economía se vuelve cada vez más compleja y la incertidumbre financiera parece ser la única constante, la llegada de un hijo no solo trae consigo una alegría inmensurable, sino también una responsabilidad económica significativa. La inversión en la crianza de un niño abarca mucho más que los costes iniciales de pañales y ropa; es una inversión a largo plazo que incluye educación, salud, recreación y, no menos importante, la educación financiera.

El Coste de Ser Padres:

Según estudios recientes, criar a un hijo hasta la edad de 18 años puede costar cientos de miles de euros, una cifra que sigue aumentando al considerar la educación superior. Estos números, aunque intimidantes, resaltan la importancia de planificar financieramente la llegada de un nuevo miembro a la familia.

La Importancia del Ahorro:

Empezar a ahorrar desde el nacimiento del niño puede marcar una diferencia significativa en su futuro. Ya sea para la educación universitaria, la compra de su primer coche o incluso su primer hogar, tener un fondo de ahorro dedicado puede abrirles puertas que de otro modo estarían cerradas.

Educación Financiera desde Pequeños:

Quizás el regalo más valioso que podemos ofrecerles a nuestros hijos, más allá de cualquier suma de dinero ahorrada, es la educación financiera. Enseñarles el valor del dinero, el concepto de ahorro, cómo presupuestar y la importancia de invertir, son lecciones que los equiparán con herramientas esenciales para su vida adulta.

Implementando la Educación Financiera:



1. Ahorro: Inculcar el hábito de ahorrar una parte de su asignación o regalos monetarios.

2. Presupuesto: Ayudarles a planificar sus gastos, diferenciando entre deseos y necesidades.

3. Inversión: Introducir conceptos básicos de inversión, adaptándolos a su edad, para que entiendan cómo hacer crecer su dinero.

4. Responsabilidad: Enseñarles sobre crédito, deudas y cómo evitar el sobreendeudamiento.

El verdadero coste de tener hijos va más allá de los aspectos económicos; implica prepararlos para el mundo real, dotándolos de la sabiduría financiera necesaria para

navegar por la vida. Como padres, nuestro legado más duradero podría ser la capacidad de nuestros hijos para tomar decisiones financieras informadas.

Desde OVB Allfinanz España, instamos a los padres a comprometerse, no solo con el ahorro para el futuro de sus hijos, sino también con su educación financiera, garantizando así su éxito y estabilidad en el futuro.

Para aquellos interesados en explorar más sobre cómo pueden preparar financieramente a sus hijos para el futuro, o en recibir mentoría sobre finanzas personales y familiares, no duden en contactarme a amanda.gutierrez@ovb.es. Juntos, podemos hacer una diferencia significativa en la vida financiera de la próxima generación.



## “CONFÍE SÓLO EN SU DENTISTA”



PÓNGASE EN BUENAS MANOS.  
ELIJA SIEMPRE **DENTISTAS COLEGIADOS**.

El intrusismo practicado por personas que no poseen los conocimientos adecuados pone en riesgo su salud.

El **Dentista** es el profesional cualificado para cuidar su salud bucodental.

**Prevención + Dentista = Salud bucodental**

Más información en:

Colegio Oficial de Dentistas de S/C de Tenerife.  
C/ Imeldo Serís, 57 1º piso, 38003, S/C de Tenerife.

📞 922 534 030 / Fax: 922 534 031

www.dentef.es / secretaria@dentef.es



# ¿Cómo hacer un networking efectivo para potenciar tu marca personal?

## OPINIÓN

**JORGE NAVARRETE PRADO**  
BRAND PERSONAL

 Brand Personal

**E**l networking es una de las mejores herramientas que tienes para dar a conocer tu marca personal, crear una red de contactos profesionales de valor y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento. Es una forma de establecer relaciones valiosas con otras personas, que pueden ayudar a impulsar tu carrera y aumentar tu visibilidad en el mercado.

Sin embargo, no se trata de ir a eventos, intercambiar tarjetas y agregar a personas en LinkedIn sin más. Para hacer un networking efectivo, hay que seguir una estrategia y desarrollar unas habilidades que te permitan establecer relaciones sinceras, duraderas y beneficiosas para ambas partes.

En este artículo, te voy a explicar qué es el networking, por qué es importante para tu marca personal y cómo puedes hacerlo de forma exitosa. Además, te daré algunos ejemplos prácticos de cómo aplicar el networking en tu día a día. ¿Preparado? Pues vamos allá.

### ¿Qué es el networking?

El networking se puede definir como la capacidad de crear una red de contactos profesionales que generen relaciones duraderas en el tiempo gracias a la implicación de beneficios mutuos. Es decir, se trata de conectar con otras personas de tu sector o de sectores afines, con las que puedas compartir experiencias, conocimientos, recursos, proyectos, recomendaciones, etc.

El networking se puede hacer tanto de forma presencial como online, aprovechando las diferentes plataformas y canales que existen para ello. Por ejemplo, puedes asistir a eventos, conferencias, talleres, ferias, etc., donde puedas conocer a otros profesionales en persona. O puedes participar en foros, blogs,

redes sociales, podcasts, webinars, etc., donde puedas interactuar con ellos de forma virtual.

### ¿Por qué es importante el networking para tu marca personal?

El networking es una pieza clave para el posicionamiento de tu marca personal, ya que te ayuda a:

- Ganar visibilidad y autoridad: al relacionarte con otros profesionales, puedes dar a conocer tu trabajo, tus valores, tu propuesta de valor, etc., y generar una buena impresión en ellos. Además, si ellos hablan de ti, comparten tus contenidos, te recomiendan o te invitan a colaborar, estarás ampliando tu alcance y tu reputación.

- Acceder a nuevas oportunidades: al crear una red de contactos de calidad, puedes acceder a proyectos, clientes, socios, empleos, etc., que quizás no hubieras encontrado por tu cuenta. También puedes aprender de otros, descubrir nuevas tendencias, encontrar soluciones a tus problemas, etc.

- Generar confianza y credibilidad: al establecer relaciones sólidas y duraderas con otros profesionales, puedes demostrar tu profesionalidad, tu compromiso, tu valor añadido, etc., y generar confianza y credibilidad en tu marca personal. Esto te facilitará la venta de tus productos o servicios, o la consecución de tus objetivos profesionales.

### ¿Cómo hacer networking efectivo para tu marca personal?

Para hacer un networking efectivo para tu marca personal, no basta con tener una buena agenda de contactos. Hay que seguir una serie de pasos y consejos que te permitan sacar el máximo provecho de tus relaciones profesionales. Estos son algunos de ellos:

- Define tus objetivos: antes de empezar a hacer networking, debes tener claro qué quieres conseguir con ello. Por ejemplo, mejorar tu posicionamiento, encontrar clientes, colaborar con otros profesionales, etc. Esto te ayudará a enfocar tu estrategia y a elegir los contactos más adecuados para tu marca personal.

- Investiga a tus contactos: antes de con-



tactar con alguien, debes informarte sobre quién es, qué hace, qué le interesa, etc. Esto te permitirá personalizar tu mensaje, ofrecerle algo de valor, generar empatía, etc. Puedes usar las redes sociales, los blogs, los podcasts, etc., para conocer más sobre tus contactos potenciales.

- Aporta valor:

cuando contactes con alguien, no te limites a pedirle algo o a venderle. Busca la forma de aportar valor, de ayudarlo, de resolverle una duda, de compartirle un recurso, etc. Debes crear una buena primera impresión y despertar su interés por ti y por tu marca personal.

- Sé auténtico: cuando hagas networking, no pretendas ser alguien que no eres, ni exageres tus logros, ni ocultes tus debilidades. Sé tú mismo, muestra tu personalidad, tu esencia, tu propósito, etc. De esa manera, generarás confianza y conectarás mejor con los demás.

- Mantén el contacto: no basta con contactar una vez y ya está. Hay que mantener el contacto, seguir aportando valor, mostrar interés, dar feedback, agradecer, etc. Así, fortalecerás la relación y la convertirás en una relación de largo plazo, que es lo que realmente te interesa para tu marca personal.

### Ejemplos prácticos de cómo hacer networking para tu marca personal

Para que te hagas una idea de cómo puedes aplicar el networking en tu día a día, te voy a dar algunos ejemplos prácticos de cómo hacerlo:

- Asiste a eventos de tu sector: una de las formas más habituales de hacer networking es asistir a eventos presenciales de tu sector, donde puedas conocer a otros profesionales en persona. Puedes ir a conferencias, talleres, ferias, etc., que tengan que ver con tu temática, tu nicho, tu público, etc. Allí, puedes presentarte, intercambiar tarjetas, charlar, etc., con los asistentes, los ponentes, los organizadores, etc. Eso sí, no te quedes solo con eso. Después del evento, sigue en contacto con ellos, envíales un email, agrégalos en LinkedIn, coméntales algo sobre el evento, etc.

- Participa en foros y grupos online: otra

forma de hacer networking es participar en foros y grupos online, donde puedas interactuar con otros profesionales de forma virtual. Por ejemplo, puedes unirse a grupos de Facebook, LinkedIn, Telegram, etc., que tengan que ver con tu sector, tu nicho, tu público, etc. Allí, puedes aportar valor, resolver dudas, compartir contenidos, opinar, etc., con los miembros, los administradores, los moderadores, etc. Cuidado, no te limites a hacer spam o a autopromocionarte. Busca la forma de aportar valor, de ayudar y de generar conversación.

- Crea contenidos de valor: otra forma de hacer networking es crear contenidos de valor, que puedan interesar a otros profesionales de tu sector o de sectores afines. Debes escribir artículos en tu blog, grabar podcasts, hacer vídeos, etc., donde compartas tu conocimiento, tu experiencia, tu opinión, etc., sobre temas relevantes para tu marca personal. Así, podrás atraer a otros profesionales, que podrán leer, escuchar o ver tus contenidos, y comentarlos, compartirlos, recomendarlos, etc. Interactúa con ellos, agradece sus comentarios, responde a sus preguntas, pide su opinión, etc.

- Colabora con otros profesionales: otra forma de hacer networking es colaborar con otros profesionales, que puedan complementar tu marca personal o que tengan una audiencia similar a la tuya. Te recomiendo hacer entrevistas, invitados, webinars, cursos, etc., donde puedas aportar tu valor, tu conocimiento, tu experiencia, etc., a la audiencia de otro profesional, y viceversa. Si sigues esta recomendación, podrás crear sinergias, ampliar tu red de contactos, generar confianza, etc. Busca colaboraciones que sean beneficiosas para ambas partes, que aporten valor a tu marca personal y a la de tu colaborador, y que sean coherentes con tu propósito y tu público.

### Para Finalizar

Como has visto, el networking es una herramienta muy poderosa para potenciar tu marca personal, crear una red de contactos profesionales de calidad y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento. Sin embargo, para hacer un networking efectivo, hay que seguir una estrategia y desarrollar unas habilidades que te permitan establecer relaciones sinceras, duraderas y beneficiosas para ambas partes.

Espero que este artículo te haya sido útil y que te animes a poner en práctica estos consejos y ejemplos para hacer networking para tu marca personal. Y si quieres saber más sobre cómo mejorar tu marca personal, te invito a leer mis artículos en Tribuna de Canarias, donde encontrarás más contenidos valiosos sobre la Marca Personal.



## OPINIÓN

**LIS PEÑA**  
DIRECTORA DE SABORES  
DEL NORTE CANARIAS

## Sin aliento en nuestros campos

**E**stamos atravesando por momentos muy preocupantes para el sector primario, son muchos los problemas que afectan hoy nuestros campos, cuando en otros sectores se evoluciona, este se muere, en una muerte lenta y difícil de remediar, y ¿que explicación le podemos dar a este fenómeno?

El cambio climático, el relevo generacional, financiación, impuestos y un largo etc que influyen en la realidad del sector. ¿Estamos haciendo lo correcto con el manejo de esta situación? No sé realmente si está bien o no, lo único que está en nuestras manos es invertir en nuestros productos locales.

Por ende la transición económica se ve reflejada en la compra de productos económicos y de baja calidad, es por ello que a menudo se prefiere lo de fuera que lo nuestro, y es aquí uno de los problemas que afectan al sector, además de los bajos costes que se le pagan al agricultor o ganadero y posterior venta en grandes superficies a precio de oro, los productos nuestros no son costosos, te-

nemos que mirar la cadena de valor que está detrás de todo ese conglomerado de personas que cada día dedican incontables horas de trabajo, y sin contar el añadido, que estamos en una isla y los portes son más costosos, por todo esto, nuestro producto NO es Caro, es bueno y merece que los consumamos, que podamos conocer más sobre nuestros campos y no mirar hacia otro lado cuando los agricultores, ganaderos y pescadores se ven cada día más asfixiados por la falta de oxígeno que le provoca esta situación y los cambios externos que se escapan de su control.

Entre todos podemos hacer que este sector respire un poco valorando y adquiriendo nuestro producto local, visitar los mercadillos, en definitiva valorar más lo nuestro y contribuir en nuestra economía circular.



# ¿Repetiremos En 2024?

OPINIÓN

**MIGUEL BORGES**

**PAREJO**

HOTEL SALES & REVENUE  
MANAGER

turísticas en estos dos primeros meses que llevamos de año 2024, y es que tal ha sido el crecimiento que no hablamos de mantener las cifras de cara a 2024 si no de si se van a poder mantener las cifras de ese crecimiento en relación a 2019 - último año "normal" prepandemia - cuestión esta que ya veremos si es posible a final de año, si se mantuvieran a raya algunos factores que varios expertos han apuntado como limitantes si se quieren mantener estos ritmos de crecimiento.

Uno de ellos desde el punto de vista del beneficio es la reducción de los márgenes, ya que se han incrementado por la vía de la subida de precios para compensar el cre-

cimiento exponencial de los costes en los últimos años, pero dado que es algo que no tiende nunca a bajar y como no sucede lo mismo por la vía de los precios del producto turístico, si podría llegar un momento en los que toquen techo antes que los costes, pudiendo reducirse así los márgenes de beneficio de un año frente a otro por este motivo.

Por otro lado, a los conflictos bélicos en curso y las múltiples inquietudes que suscitan, se añade la incertidumbre añadida por la subida constante de los precios del aéreo, porque si siguieran subiendo de esta forma podrían disuadir al viajero nacional e internacional de visitar las islas de cara a este verano y próximo invierno.

Y después, el caballo de batalla de los departamentos de Recursos Humanos desde el año 2020, que no es otro que la permanencia, captación y retención de plantillas cualificadas y motivadas que permitan que el negocio se mantenga y sea sostenible en el tiempo, ya que lo que preocupa en general es que el sentido de permanencia y pertenencia en los equipos ha ido desapareciendo con el añadido de que no es que se compita ya entre hoteleras por el personal, es que se compite con sectores con mejores salarios y mejores horarios, por lo que muchas empresas han acelerado el proceso de implementación de

la IA para que ayude en las operativas de trabajo a las plantillas de forma que a pesar de la merma de personal, la productividad no se vea comprometida.

Esto desde la óptica de los retos a afrontar, de forma que 2024 sea un año de éxitos como lo ha sido el 2023, pero vamos a no ser pesimistas y hablar solamente de las amenazas ya que hay motivos para el optimismo y sobrados, por ejemplo el centro de estudios del BBVA ha revisado al alza el crecimiento de la economía canaria en un 0,2% más de lo previsto gracias al turismo, situándose en un 1,6% (sólo superado a escala nacional por las previsiones de Aragón y País Vasco para este año) y por encima de la media nacional, que tiene una previsión de crecimiento del 1,5%. En 2025 esta senda se prevé que continúe siendo alcista - ceteris paribus - para las regiones más turísticas y para Canarias en particular debido en gran medida a la inestabilidad en Oriente Medio y a la seguridad y estabilidad que sí transmite nuestro destino.

Vamos por ello a cruzar los dedos y trabajar y esforzarnos sobre todo lo que depende de nosotros, esperando que todos los factores implicados remen a nuestro favor para tener un año de muchas alegrías económicas que en nuestra tierra es lo mismo que decir buenos datos turísticos.

“2023 año récord”, “2023 superadas todas las expectativas”, “cerramos 2023 con casi un millón de turistas más que antes de la pandemia”, y muchos más titulares como estos han copado las cabeceras de noticias



**Jaguher**

Instalaciones y servicios profesionales S.L.



**fenie energía**

EMPRESA DELEGADA

Empresa instaladora de B.T. y de Asesoría Energética especializada en la gestión y optimización de los gastos energéticos de sus clientes

Móvil: 658 769 577 · Tlf-Fax: 822 256 441  
jaguher@gmail.com

**E**n los últimos tiempos parece que ya se empieza, si bien todavía tímidamente, a desarrollar un activo imprescindible en la consolidación de la economía canaria, como es "Elaborado en Canarias", esta situación de consolidarse en el tiempo, constituirá un punto imprescindible de partida a fin de adaptar la identidad y realidad canaria a los ritmos que va a marcar la nueva economía.

Ahora bien el mantenimiento de este activo "Elaborado en Canarias", a lo largo del tiempo, requerirá mucho esfuerzo, imaginación, trabajo y, sobre todo, apoyo en común de todos los sectores, no solo productivos sino comercializadores y de servicios de la economía canaria, así como de una manera importante y con convicción plena, de las propias Instituciones Públicas. Debe ser una labor del día a día, así por ejemplo, cada gestión que un empresario canario realiza en el exterior, es ya de por sí una campaña de promoción canaria, porque está representando y, por lo tanto, vendiendo la imagen de Canarias y sus productos, de ahí que sea necesario dotar a este empresario de las mejores armas a fin de realizar esta labor en las mejores condiciones posibles y llevar a cabo una representación, no solo de su empresa, sino de Canarias lo más ajustado a la realidad posible y al fin que se precisa, que no debe ser otro que posicionar lo canario, donde por calidad, garantía y servicio se merece. En definitiva, si no aprovechamos las sinergias que podamos generar internamente entre todos, nadie lo va a hacer por nosotros.

Y aquí debemos ser conscientes de lo que representa Canarias en su conjunto, sin entrar en tribales discusiones sobre los orígenes regionales de cada uno de los actores de la actividad económica y mucho menos de su representatividad sectorial y/o productiva. Se ha de asumir por los actores empresariales, sociales y políticos, la defensa de un conjunto de medidas que favorecen a la gran mayoría de la sociedad canaria en su conjunto, por encima de los intereses personales y/o partidistas, ya que de no ser así el tiempo les reconocerá el incumplimiento de las funciones para las que fueron designados.

Hemos de ser conscientes que competimos en un mercado internacional, donde no solo compiten productos y/o servicios, sino ciudades, regiones y hasta países. Esta marca de "Elaborado en Canarias" debería proporcionar significativas ventajas y, sobre todo, duraderas y estables, a todos los productos de las islas Canarias, sirviendo de embajadora principal y marco donde reconocer y expresar las cualidades de cada una de ellas en un contexto específico y particular, que las debe hacer únicas.

Todo lo anterior debe ir inexorablemente unido al hecho de la concienciación del consumo, que debe ser cada vez mayor, de la marca Elaborado en Canarias, en la propia región.



## Impulsando el futuro. Elaborado en Canarias: empleo y desarrollo

**OPINIÓN**  
**VÍCTOR**  
**PORTUGUÉS**  
**CARRILLO**  
**ECONOMISTA**

Esta situación debe empezar por las autoridades y organismos públicos canarios, para que incrementen y en algunos casos, desgraciadamente, empiecen a utilizar los productos Elaborados en Canarias y, de esta forma contribuir al desarrollo económico de su región. No es de recibo, que en las licitaciones y adjudicaciones públicas, los productos "Elaborados en Canarias", no es que no figuren, sino que en la mayoría de las ocasiones no se les espera, esto no puede seguir así. De una vez por todas, las Administraciones Públicas de toda índole, deben priorizar a los productos canarios en sus procesos de licitación y adjudicación

de productos, siempre dentro de la seguridad jurídica. Pero estamos seguro, que hay fórmulas legales, por supuesto, de priorizar los productos locales, no solo por su calidad que les sobra, sino por su aportación a la economía de la región, donde se efectúa la licitación y por su aporte al medio ambiente, al empleo y a toda una serie de argumentos, que hacen perfectamente viable su compra y, que deben ser factores a considerar y, no solo el precio del producto, sin parar a pensar que reporta ese producto a la Economía de Canarias, que ese si es impacto positivo y, no como dije, solo el precio.

Pero esta labor de incremento del consumo de los productos "Elaborados en Canarias" debe continuar por la población en general, que sea ella la que demande a las empresas establecidas en las islas Canarias, el incremento del catálogo y de la puesta a disposición en los lineales de los establecimientos, de los productos Elaborados en Canarias.

Y finalmente, el sector distribuidor debe ser consciente de la necesidad de darles una atención prioritaria a los productos Elaborados en Canarias, ya que así contribuyen al

desarrollo de un sector imprescindible para la consolidación de la economía canaria, como es el industrial. Porque lo fabricado y/o producido en las islas Canarias, es tan bueno como lo de fuera y además genera un alto valor añadido en las Islas, del que nos beneficiamos y somos parte, todos los canarios, porque no se olviden nunca que: "...de detrás de un producto Elaborado en Canarias, hay siempre un amigo".

No descubrimos nada si resaltamos que la marca Elaborado en Canarias está formada por multitud de factores -cultura, sociedad, empresa, geografía, productos...-, de ahí que sea un conjunto de circunstancias lo que da como resultado esa marca, la cual no debe ser una referencia solo para difundir en el exterior. De nada serviría si los propios canarios no tomamos conciencia de lo que ello significa, para poder proyectarla al exterior, representando la identidad canaria. Debemos internamente ser conscientes de lo que pretendemos conseguir con la marca Elaborado en Canarias y lo que de ella vamos a esperar y también lo que estamos dispuestos a aportar y trabajar para conseguirlo. No vale solo con construir la marca Elaborado en Canarias y venderla; se debe acompañar con planes de identidad reales y acciones concretas, que sean congruentes con la

auténtica realidad y característica canaria y que provoquen una imagen permanente del concepto Marca Elaborado en Canarias y, por lo tanto, sea el reflejo de la sociedad canaria en su conjunto.

Producto, diseño, calidad, confianza, seguridad y hasta un color... Deben ser las señas de identidad que definan a Canarias como marca, creando una personalidad propia y diferenciada, que sea capaz de generar aceptación, motivación, anhelo, deseo y, en definitiva, ansia de conocimiento y/o posesión de esta. Hemos de tener en cuenta que en la sociedad actual las comunicaciones, transportes, marcas de productos, servicios, ... son ya totalmente globales, de ahí la importancia, no perdón, la necesidad de tener una marca diferenciada y que sea perfectamente reconocida, de manera global y no por solo unos pocos productos y/o servicios.

En definitiva, solo la concienciación de lo que somos capaces de fabricar y producir en Canarias, de su valor y vigencia, de su aceptación y calidad, de la generación de economías de arrastre que genera, de las relaciones intersectoriales que conlleva, de su total adaptación e integración con el entorno, nos permitirá ser conscientes de las posibilidades del sector industrial de Canarias y de lograr que ese activo que es nuestro, sea cada día más fijo, más estable y mayor, para que pueda aportar a la economía de nuestra región, la riqueza que esta Tierra se merece y, por lo tanto, potenciemos una sociedad mejor y sobre todo con garantías de futuro, para nuestros hijos y los hijos de nuestros hijos. Estoy seguro, de que todos juntos lo conseguiremos.



*Pioneros en cirugía de  
alta complejidad  
y radiodiagnóstico*

- Unidad de Cirugía Robótica
- Cirugía Cardíaca (corazón abierto)
- Oncología Integral
- Cirugía del Parkinson
- Medicina Nuclear y Radiodiagnóstico
- Cirugía Bilateral de Cadera

Todas las especialidades médico-quirúrgicas y un amplio cuadro multidisciplinar

## OPINIÓN

**LUIS DE LA BARRERA**  
PORTAVOZ DE DRAGO  
CANARIAS EN GRAN CANARIA



**E**n los dos primeros artículos de esta serie que hemos denominado “Contratación pública autocentrada en Canarias” abordamos la necesidad de contar con una Ley Canaria de Contratación Pública, así como con una Estrategia Canaria de Contratación Pública, con el objetivo de territorializar la normativa que fue aprobada en el ámbito del Derecho de la Unión Europea y del Estado español a las particularidades de nuestro archipiélago.

En el marco de la Estrategia Canaria de Contratación Pública hacíamos la reflexión de que, con un somero análisis de la Plataforma de Contratación del Sector Público o de los datos agregados del visor de cifras del Ministerio de Hacienda, se puede observar la sobrerrepresentación de negociados sin publicidad –‘adjudicaciones a dedo’– en el ámbito del turismo en Canarias.

Hoy vamos un paso más allá, con el objetivo de tratar una temática relativamente conflictiva en el ámbito de la contratación pública, esto es, cómo podemos articular estrategias que beneficien al empresariado local frente a la necesidad de que las licitaciones se tengan que configurar para que participen empresas no ya solo situadas en tu mismo Estado, sino en el conjunto de la Unión Europea o de terceros países con los que se tienen acuerdos de reciprocidad.

Una de las mayores problemáticas que se advierten en las licitaciones es que cada vez es mayor la concentración de adjudicaciones de contratos en favor de multinacionales, que por supuesto en su gran mayoría no tienen sus domicilios sociales o fiscales en Canarias, con la imposibilidad de que las pymes puedan beneficiarse de esta cuantiosa tarta del presupuesto público.

Pero profundizando en el caso de nuestro archipiélago, ¿cómo podemos identificar cuáles son los sectores de la contratación pública que están siendo copados por empresas que no están radicadas en las Islas Canarias?

## Contratación pública autocentrada en Canarias: soberanía empresarial

Si lo logramos, ya tendríamos un primer marco para establecer mecanismos que potencien nuestra soberanía económica, productiva y empresarial, la autosuficiencia de nuestro archipiélago así como reducir la dependencia que tenemos del exterior.

Una muestra de ello es que, en un informe publicado por el Colegio Oficial de Economistas de Las Palmas, denominado “Veinte años del arbitrio sobre las importancias y entrega de mercancías en Canarias (AIEM) 2002-2022: Una reflexión”, se asevera que la dependencia de la economía canaria de las importaciones de la industria manufacturera ha pasado del 76,7 % en 2008 al 91,6 % en 2021, con una caída de la producción local en ese mismo periodo de casi el 50 %, lo que se traduce en que la aportación de la industria manufacturera al PIB de Canarias se sitúe en el 2,8 % en el 2021, cuando en el 2002 estaba en el 5,1 %.

Al igual que en el caso de la industria, y según se puede comprobar en la Estrategia Canaria de Soberanía Alimentaria, la dependencia alimentaria de las Islas Canarias del exterior ronda el 80 %, que tiene igual reflejo en la contribución del sector primario a la economía canaria, que se sitúa en el 1,8 % (con datos del 2019). Con estos datos sobre la mesa, a nadie le puede extrañar la noticia que circuló hace unas semanas por los

medios, en la que se mostraba que las cinco empresas canarias que más ayudas están recibiendo de la Unión Europea, a través de nuestro Régimen Específico de Abastecimiento, son importadoras de cereales e insumos para hacer pienso, para después distribuirlo por el archipiélago.

Si esto aplica en el ámbito de la industria y del sector primario, a falta de más y mejores datos, es muy probable que en ciertos ámbitos del sector terciario también exista una gran dependencia del exterior, atreviéndome a decir que será aún mayor en el caso de los servicios de alto valor añadido, dada la baja productividad que tiene nuestra economía, por su especialización en el ámbito del turismo y el resto de su cadena complementaria.

Por tanto, ¿cómo podríamos utilizar la contratación pública de manera estratégica para fortalecer nuestra soberanía empresarial, productiva y económica? Las personas con mayor conocimiento en esta materia alegarán que esto podría restringir la competencia, tratándose de cláusulas de arraigo territorial.

Sin embargo, no se trata tanto de vaciar los principios de igualdad, libre competencia y concurrencia que pretende la ley, sino de que el empresariado y la institucionalidad puedan observar en qué sectores económicos de Canarias hay posibilidad de que las

empresas y personas trabajadoras autónomas puedan prosperar y hacerse su nicho de mercado, además de utilizar las propias herramientas que establece la normativa para poder favorecer la comercialización y el consumo de proximidad.

Así, se encontrarían las condiciones especiales de ejecución que obliguen a la contratación de personal en situación de desempleo, criterios de adjudicación que otorguen mayor puntuación a la entrega de productos que se realice con menor huella de carbono o que en la ejecución del contrato se adscriban medios materiales o de personal que se sitúen en las Islas Canarias o, incluso, que en las prescripciones técnicas particulares se incorporen cláusulas que exijan la presencialidad, evitando de esta manera la piratería de ciertas empresas situadas en el resto del Estado español o de la Unión Europea que prestan servicios con dudosa calidad.

En definitiva, las Administraciones Públicas no pueden limitarse al cumplimiento genérico de las normativas, sino que han de velar por que sus decisiones están guiadas por objetivos estratégicos. Dirigir la contratación pública hacia la soberanía empresarial potenciará que en las Islas Canarias tengamos mayor contribución del sector primario, industria y servicios de alto valor añadido en nuestro terciarizado y turistificado PIB.



## ENTREVISTA

**DRA. CONCEPCIÓN  
MERCEDES LEÓN  
MARTINEZ**

PRESIDENTA DEL COLEGIO  
DE DENTISTAS DE SANTA  
CRUZ DE TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife han insistido en la necesidad de agravar las penas de intrusismo profesional, no solo para defender a los dentistas que sí cuentan con la titulación habilitante, sino para proteger la salud bucodental de los ciudadanos. ¿En qué situación nos encontramos respecto a esta problemática?**

Uno de nuestros objetivos prioritarios es la lucha contra el intrusismo donde hemos conseguido varias sentencias a nuestro favor, lo que no hemos logrado es agravar las penas y eso sería primordial para disuadir a los que cometen intrusismo.

**¿Es el ciudadano consciente de esta problemática y se vuelca en desmantelarla?**

El ciudadano, a pesar de las campañas que realizamos desde el Colegio, parece que aún no es consciente del todo. Hay pocas denuncias contra las personas que hacen intrusismo y poca conciencia de la repercusión que un mal tratamiento odontológico tiene sobre la salud bucodental y general del paciente. Por otra parte, tampoco la administración muestra mucha colaboración, dejando la responsabilidad de su denuncia en el Colegio que tiene que conseguir pruebas y acudir a la vía judicial, con el elevado coste que supone.

**Otra de las preocupaciones recae sobre la regulación**

**de la publicidad sanitaria. En este sentido, hay mucha publicidad en redes sociales que no es clara con los pacientes, habiendo casos en los que ni los costes ni la financiación que anuncian son reales. ¿Qué opinión le merece?**

Estamos ante un problema grave que crece cada vez más, ya que por las redes sociales, internet, influencers etc., al no haber una regulación de la publicidad sanitaria, pueden publicitar y vender tratamientos que provocan daños en la salud bucodental y que pueden llegar a ser irreversibles.

Ortodoncias invisibles vendidas online sin seguimiento por un profesional, productos blanqueadores, que no lo son o son dañinos para el diente y encías, trucos para todo...

La administración debería de poner freno a estas prácticas, pues se están convirtiendo en un problema de salud pública, además de que se está perjudicando la percepción

## Dra. Concepción Mercedes León: “Desde el Colegio estamos comprometidos con todo aquello que mejore la salud bucodental de la población”

que la población tiene de lo que es la salud bucodental al tratarla de forma tan banal.

**Desde esta entidad, ¿qué medidas están tomando para promover la ética y la calidad en la práctica dental?**

Tenemos un código deontológico por el que se rige nuestra profesión y unos estatutos que todos los colegiados tienen que cumplir. Existe una comisión deontológica que vela por su cumplimiento.

**¿Cómo se aseguran de que sus miembros estén actualizados con los avances y las mejores prácticas en el campo de la odontología?**

El Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife ofrece, por medio de su Comisión Científica, cursos gratuitos durante todo el año. Cursos con profesores y ponentes del más alto nivel en el panorama de la odontología nacional e internacional.

Este año pasado hemos tenido la suerte de contar con dos congresos nacionales que se han celebrado en el sur de la isla que han contado con gran asistencia tanto de compañeros de Canarias como del resto de España. Estos Congresos son una oportunidad para que nuestros colegiados sigan formándose y actualizándose en el campo de la odontología sin tener que hacer grandes desplazamientos.

**Por otra parte, ¿cuál es vuestra estrategia para promover la importancia de la salud bucal en la sociedad?**

Seguiremos en la difusión de campañas conjuntas con el Consejo

General de Dentistas para concienciar a la población de los beneficios de la prevención y las revisiones periódicas, así como de la importancia de la salud bucodental para conservar una buena salud general y una buena sonrisa.

También a través de nuestras redes sociales y página web la población puede estar al día de las últimas noticias sobre recomendaciones, prevención y consejos.

**A modo de conclusión, ¿cuáles son vuestros planes de futuro? ¿Por dónde pasan las líneas de trabajo del Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife?**

Continuaremos con la lucha contra el intrusismo, las campañas de salud bucodental dirigidas a la población. Seguir organizando cursos de formación para los profesionales que redundará en un mejor servicio odontológico para los pacientes.

Dar visibilidad como lo hemos hecho hasta ahora del programa PADICAN, para que llegue al mayor número de niños canarios.

También estamos volcados para que la sanidad pública amplíe la cartera de servicios odontológicos para mayores en situación de vulnerabilidad, discapacitados y odontología hospitalaria.

Por supuesto seguir insistiendo en la regulación de la publicidad sanitaria.

Desde el Colegio estamos comprometidos con todo aquello que mejore la salud bucodental de la población y consiga llegar a todos.



## ENTREVISTA

**NATALIA RODRÍGUEZ NOVO**  
PRESIDENTA DEL COLEGIO  
DE ENFERMERÍA  
**ÓSCAR REY LUQUE**  
VICEPRESIDENTE  
**ANA MARÍA GONZÁLEZ**  
SECRETARIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Comienza una nueva etapa del Colegio de Enfermería con una Junta Directiva renovada y muy femenina, donde Natalia se inicia como presidenta. ¿Cómo se presenta esta nueva etapa?**

*Natalia:* Entre las personas que forman parte de esta Junta, algunas vienen heredadas de la anterior, mientras que otras son nuevas. Como bien comentas, la mayoría son mujeres.

Vamos a seguir trabajando en la línea que se ha venido trabajando en años atrás. Consideramos que han tenido lugar muchos logros

## Natalia Rodríguez: “El sistema sanitario español está en franca crisis de gestión”

y un crecimiento a favor de la profesión. Por tanto, vamos a seguir en esta misma línea.

En cuanto a las líneas estratégicas, seguiremos focalizándonos en reivindicaciones históricas. Por ejemplo, el Grupo A, al que ahora la Ministra se ha comprometido en aras de reconocer nuestro papel en el sistema sanitario.

También seguimos reivindicando las especialidades. Hoy por hoy hay una serie de especialidades a las que los profesionales optan y hacen su correspondiente oposición, pero cuando finalizan esa especialidad no tienen un contrato como especialista, por ende, no cobran como especialista.

Por otro lado, nos encontramos con la prescripción enfermera. El año pasado se puso en marcha aquí -en Canarias-, una primera fase donde los enfermeros podían prescribir productos sanitarios, pero el proceso se ha quedado bloqueado y no evoluciona.

A la par, reivindicamos un mayor número de plazas de enfermería. Está claro que existe una necesidad en número de enfermeros. Y también más plazas para el profesorado de enfermería, porque tampoco hay suficientes para formar a todos los enfermeros que demanda el sistema sanitario.

Consideramos relevante, a su vez, la creación de una Academia de Enfermería a nivel regional de cara a visibilizar la profesión y que sirva de nexo para que los académicos del sector puedan opinar respecto a la profesión.

Más allá de lo comentado, cabe citar la adherencia al sistema de salud. Es decir, tenemos una fuga de profesionales, porque no se les aporta estabilidad. El 80% de los profesionales de enfermería son mujeres en edad fértil y, siendo este el perfil, necesitan poder conciliar su vida laboral y familiar, lo que actualmente es casi imposible.

**Hablamos de una profesión cada vez más especializada y en lugar de ir ganando mejores condiciones parece**



### que a mejores profesionales, peores condiciones laborales, ¿no?

*Ana:* Sí. Como decíamos, hay reivindicaciones históricas en las que se podía haber avanzado, pero sentimos, como profesión, que nos hemos quedado bloqueados en esa evolución. Sobre todas las cosas, nuestra prioridad es garantizar la calidad asistencial y la seguridad del paciente, y con todo lo que hemos comentado, no la estamos garantizando.

**Parece que la gestión de centros sanitarios y unidades únicamente viene a cargo de otras profesiones del ámbito sanitario. No se ha roto este techo de cristal, que sigue impidiendo que enfermeros y enfermeras lleguen a ocupar cargos de liderazgo en la gestión sanitaria.**

*Natalia:* El sistema sanitario español está en franca crisis de gestión. Lleva 100 años, como mínimo, siendo gestionado por los mismos recursos humanos y con los mismos problemas de gestión. Siempre escuchamos los mismos problemas: déficit de profesionales, listas de espera... Y siempre hay una queja continúa.

Han gestionado el sistema los mismos que no son capaces de sacarlo adelante y buscar otras formas de cuidar a las personas, porque existe un problema muy concreto en el sistema sanitario español y es que el paciente no es el centro del problema del sistema de salud; el sistema de salud se construye en base a unos profesionales, que tienen el control y el poder del sistema, y que siguen siendo el centro del mismo.

Mientras no consigamos que la preocupación por el cuidado a las personas sea el centro del sistema esto no va a cambiar.

Necesitamos crear una estructura de cuidados a las personas: que puedan ser cuidadas en sus casas, que se les pueda acompañar..., y eso no lo hace el sistema. La provincia de Santa Cruz de Tenerife sigue con la misma estructura sanitaria desde hace 50 años, pero ahora con el doble de población. Mientras tanto, en la provincia oriental están construyendo centros geriátricos, mejorando las urgencias del Hospital Insular..., en esta provincia no.

Y cuando le preguntas a un gerente de hospital sobre cómo plantea mejorar las urgencias te dice que el problema recae en el que el sistema está colapsado.

**Las enfermeras y enfermeros imaginan que abogan por una atención domiciliaria, que a día de hoy solo unos pocos tienen la suerte de recibir...**

*Oscar:* Si el sistema público es un sistema financiado por fondos provenientes del Estado es el sistema público el que debe poner los medios para que se produzcan cambios, sino es el sector privado quien va a ocupar su lugar.

Natalia Rodríguez Novo.  
Presidenta del Colegio  
de Enfermería.



¿Por qué el sector privado tiene el 90% de la atención geriátrica? Porque el sector público no ha querido invertir.

Por ello, el modelo debe ser un modelo de cuidados, donde los enfermeros estén en primera línea de atención a las personas.

**El Colegio de Enfermería siempre ha predicado la prevención. Enseñar en prevención, ¿verdad?**

*Oscar:* Sí. Efectivamente. En esta línea, me gustaría hablar de la enfermería escolar, una iniciativa que comenzó como proyecto piloto y cuyos resultados han sido excelentes.

Toda la comunidad educativa está encantada con tener una enfermera en el entorno escolar. Debe dejar de ser un proyecto piloto para pasar a ser una realidad.

**Asimismo, están surgiendo nuevos modelos de atención de la enfermería...**

*Ana:* Sí. Han surgido nuevos modelos de atención liderados por las enfermeras, como la consulta de la gestión de la demanda compartida, el uso de pruebas diagnósticas como la ecografía o la aplicación de las guías de prescripción enfermera en el ámbito de atención primaria. No obstante, bien es cierto que hay dificultades en el

*Natalia:* El 80-90% del colectivo son mujeres, el perfil ronda los 40 años, por lo que se ubican en una edad fértil. Las empresas tienen adaptación de puestos de trabajo en función de las edades de los niños, pero es cierto que la conciliación es muy relativa.

*Ana:* En los últimos años se ha visto una pequeña evolución, pero años atrás tener hijos era a costa de un sacrificio personal, familiar y económico, pues muchas personas dejaban de trabajar para evolucionar en otros aspectos.

*Natalia:* Al margen de lo comentado, después de la pandemia los estudios nacionales dejan constancia que hay muchos compañeros de profesión que han decidido abandonar.

**Cambiando de tercio, ¿cómo se vislumbra el futuro de la facultad de enfermería?**

*Natalia:* La realidad viene siendo que las universidades privadas se han comido a la universidad pública; mientras la ULL cuenta con una oferta de 100 plazas, la universidad privada supera estas cifras. La educación pública no está respondiendo a la demanda de la sociedad.

Agradecemos a la universidad privada su oferta, pues gracias a ella podemos contar con un mayor número de enfermeros. No obstante, la pública debe comprometerse a aumentar el número de plazas existentes en la actualidad.

**¿Qué proyectos, de aquellos en los que están inmersos, son los más relevantes?**

*Natalia:* El proyecto del cual estamos más orgullosos y que queremos que pronto vea la luz es el de la Casa-museo, que contará con un museo dedicado a la enfermería, albergará un espacio para las sociedades científicas y esperamos que sea la sede de la

Academia de Enfermería. A su vez, también contará con una oficina y un espacio de biblioteca.

Queremos que se alce como un espacio de diálogo y de reunión del colectivo.

*Ana:* Es un espacio que nos proyectará a la sociedad en aras de visibilizar la profesión y la labor que realizamos las enfermeras. Esperamos que este año vea la luz.

*Oscar:* Entre los proyectos, dentro del propio Colegio seguimos brindando importancia a la formación. En abril realizaremos unas jornadas de enfermería escolar, también en mayo unas jornadas de innovación. Luego, en noviembre estamos planteando la realización de las Jornadas de Emergencias.

Ahora mismo un enfermero que se quiera inscribir a un programa formativo puede acceder a 20 cursos activos a nivel on-line. Además, estamos en el camino de implantar un nuevo programa para la gestión del Colegio que permitirá facilitar los trámites que los colegiados precisen: inscripción de formación, expedición de títulos... De esta manera, el colegiado podrá acceder a la documentación de forma mucho más directa.

“El modelo debe ser un modelo de cuidados, donde los enfermeros estén en primera línea de atención a las personas”

avance, lo cual no quiere decir que no estén instauradas, pero ha sido un arduo trabajo llegar a aplicarlas dentro de los procesos habituales.

**¿Cómo siendo una profesión mayoritariamente femenina no hay medidas orientadas a una mejor conciliación?**



**Hospitales  
SAN ROQUE**  
UNIVERSITARIOS

**Un año más en  
el TOP nacional**

Único centro privado  
de Gran Canaria incluido  
en el ranking del  
**Monitor de Reputación  
Sanitaria 2023**

## Hospitales Universitarios **San Roque** una trayectoria de oro, reconocida en todos sus ámbitos

**Hospitales Universitarios San Roque -Medalla de Oro de Canarias 2023**

**E**l Gobierno de Canarias en el año 2023 entregó 14 Medallas de Oro de Canarias, y entre ellas se encuentra el grupo sanitario privado de referencia en Canarias. La Medalla de Oro de Canarias se creó mediante Decreto 76/1986, de 9 de mayo, y se concede a las personas, corporaciones e instituciones que, dentro o fuera de Canarias, se hayan hecho mercedoras de este reconocimiento del pueblo canario.

HUSR ha sido en estos 100 años referente de innovación y tecnología en la atención sanitaria privada a residentes y extranjeros de Canarias, concretamente en Gran Canaria. Destacan por el desarrollo de las especialida-

► **Hospitales Universitarios San Roque celebró en el año 2020 su primer centenario, "Cien años como referentes de innovación en la atención sanitaria privada en Canarias"**

des de alta complejidad médica como la cirugía cardiaca, la oncología integral, la cirugía de parkinson, el servicio de medicina nuclear y radiodiagnóstico, la unidad de cirugía robótica entre muchas otras.

"La Medalla de Oro que nos ha otorgado el Gobierno de Canarias es un reconocimiento a 100 años de historia y cientos de profesionales que en nuestra institución pusieron todo su esfuerzo para mejorar la salud de nuestros pacientes. En nombre de mi padre, Presidente de Hospitales Universitarios San Roque, de toda la institución y de los profesionales que lo han hecho posible, agradezco este reconocimiento y tengo la firme convicción de que iniciamos una nueva etapa al servicio de todos los canarios", comenta la Dra. Herminia Rodríguez, Vicepresidenta de HUSR.

**Hospitales Universitarios San Roque premiado por sus políticas de RRHH**

El grupo sanitario fue una de las entidades que recibió el galardón por sus proyectos enfocados a aportar mejoras en el ámbito de la gestión de los recursos humanos, en la categoría de Grandes Empresas en la VIII Edición de los Premios a la Excelencia en Recursos Humanos de Canarias 2023, cuyo objetivo es el de reconocer y destacar las mejores prácticas, políticas e iniciativas en materia de gestión de personas en el seno de las empresas y organizaciones en Canarias. Entre los que destaca la puesta en marcha un proyecto pionero de Desarrollo

de Carrera Profesional, con el que se ha propuesto situar al personal en tramos según su antigüedad y conocimientos, asignándoles nuevas funciones y salarios.

**Primer hospital canario en el ranking de Newsweek 2023 y TOP 50 nacional**

HUSR figura en el "Top 50" de los mejores hospitales españoles según la prestigiosa revista Newsweek 2023, apareciendo en el puesto número 43. En este listado aparecen solo tres hospitales canarios, dos en Gran Canaria y uno en Tenerife, pero HUSR es el único hospital privado de Canarias que aparece en el "World's Best Hospitals -2023 -Spain", ocupando la primera posición general de las Islas.

Este ranking es una clasificación general de los hospitales, según las calificaciones obtenidas a partir de las recomendaciones de los profesionales sanitarios, diferentes resultados de encuestas sobre experiencia de paciente e indicadores clave de calidad asistencial. Desde su fundación en febrero de 1933, Newsweek ha informado sobre los avances en la medicina, la ciencia y la búsqueda de una buena salud y atención.

**En el Top nacional de hospitales privados del MRS**

HUSR en Las Palmas aparece en el puesto número 55 del ranking del Monitor de Reputación Sanitaria (MRS) de hospitales privados nacionales 2023, siendo el único hospital privado en Gran Canaria incluido en esta clasificación. Ratificando el prestigio sanitario del hospital.

La investigación del MRS se realiza a través de la evaluación de los actores del sistema sanitario a partir de tres valoraciones: la primera, la realizada por los profesionales médicos (4.005 médicos especialistas hospitalarios y 307 médicos de medicina familiar y comunitaria); la segunda la valoración de 2.304 enfermeros, 223 gerentes y directivos de hospitales, 320 gestores enfermeros, 82 directivos de empresas farmacéuticas, 70 responsables de farmacia hospitalaria, 532 responsables de asociaciones de pacientes, así como 110 periodistas e informadores de la salud; la tercera, el análisis de más de 3.254 indicadores objetivos específicos de 34 servicios clínicos.

**Hospitales Universitarios San Roque mantiene y renueva la calidad de sus servicios**

El grupo hospitalario dispone de las certificaciones de calidad del Esquema Nacional de Seguridad que valida medidas que garantizan la seguridad de los sistemas, los datos, las comunicaciones, y los servicios electrónicos; de las certificaciones de Gestión de la Calidad ISO 9001, de la Gestión Ambiental ISO 14001 y la Acreditación QH+1 estrella; y el Sello de Compromiso de Calidad Turística; confirmando de esta manera la calidad y seguridad de sus de los servicios sanitarios del grupo hospitalario.



## ENTREVISTA

FRANCISCO MIGUEL  
ARTILESGERENTE Y  
ADMINISTRADOR DE  
CEM GRAN TARAJAL

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**A Grupo CEM Gran Tarajal le avalan más de 25 años de experiencia ofreciendo un servicio sanitario de calidad a la población de Fuerteventura. ¿Cuál es la filosofía o valores que guían vuestro trabajo y cómo se reflejan en la atención médica que ofrecen a la comunidad?**

Hace 28 años me di cuenta de que las especialidades en Fuerteventura eran muy limitadas, y sobre todo en el sur de Fuerteventura. Así que empecé a dar servicio de especialidades con la máxima calidad, al mejor precio posible. No hay sesgos, y tiene vocación social. De ahí las iguala, una especie de autoseguro que abarata los precios. Atendemos a todas las personas con o sin papeles, mutuas, seguros, abonados y privados

**¿De cuántos centros disponen en la actualidad?**

De 2 centros. Uno dedicado a Fisioterapia y el otro centro dedicado al resto de especialidades.

**¿Podría describir brevemente los servicios que ofrecen en los diferentes centros médicos? ¿Cuáles son las especialidades médicas disponibles?**

Especialidades Médicas en el centro de C/Mahan:

Medicina Generalista o familia, Traumatología, Oftalmología, Podología, Ginecología, nefrología, Radiología y Ecografía, Análisis Clínicos, Psicotécnicos y Certificados médicos, Convenio Nacional Tráfico (Asistencia al lesionado de tráfico) Reconocimientos médicos y odontología (Implantes, Ortodoncia, Cirugía Bucal, Periodoncia, Estética, Endodoncia)

Especialidad Médica en el centro de C/Hierro:

Servicio de Fisioterapia y rehabilitación.

**¿Ofrecen servicios de atención primaria, especializada o de urgencias? ¿Cómo se coordina la atención en caso de emergencias?**

Se ofrecen servicios de atención primaria en el ámbito de la enfermería, fisioterapia y medicina de familia; así como atención especializada; con una oferta de pruebas diagnósticas y analíticas bastante amplia. Si bien no tenemos servicios de urgencias como

tal; si ofertamos una amplitud de horarios que facilita la accesibilidad a los servicios sanitarios de nuestros pacientes.

**¿Qué medidas toman para garantizar la accesibilidad y la equidad en el acceso a los servicios de salud en vuestros centros médicos?**

GRUPO CEM está totalmente implicada en la promoción de la accesibilidad y la equidad en el acceso a los servicios de salud de la población de Fuerteventura. Sin duda ha sido una de nuestras señas de identidad. Las principales medidas que hemos implementado a lo largo de estos años son las siguientes:

- Financiación y programas de asistencia financiera: Se establecen programas de asistencia financiera para aquellos que no pueden pagar por completo los servicios médicos, proporcionando descuentos o servicios gratuitos basados en la necesidad económica del paciente.

- Horarios extendidos y citas flexibles: Ofrecer horarios de atención extendidos y citas flexibles para acomodar a personas con horarios de trabajo ocupados o limitaciones de transporte.

- Accesibilidad física: Asegurarse de que las instalaciones sean accesibles para personas con discapacidades físicas, proporcionando rampas, ascensores y baños accesibles.

- Programas de educación y prevención: Ofrecer programas de educación y prevención de salud gratuitos o a bajo costo para ayudar a la comunidad a mantenerse saludable y prevenir enfermedades, utilizando las nuevas tecnologías de la información; además del patrocinio de actividades que fomenten hábitos saludables como el deporte.

- Transparencia y ética: Mantener altos estándares de transparencia y ética en la facturación, los servicios prestados y la atención al paciente para construir confianza y credibilidad con la comunidad.

**Asimismo, ¿cómo se mantienen actualizados en cuanto a las últimas tendencias y avances en el campo de la medicina para ofrecer una atención integral de calidad?**

Las principales estrategias para mantenernos actualizados y ofrecer calidad a nuestros pacientes son las siguientes:

- Formación continua del personal: Brindar oportunidades de formación continua para el personal médico y de atención sanitaria, incluyendo cursos, seminarios y talleres sobre temas relevantes y nuevas tecnologías médicas.

- Networking profesional: Consolidar una red de profesionales donde los profesionales de la salud pueden compartir conocimientos, experiencias y recursos sobre los últimos avances en medicina.

- Consultoría con expertos:



## Francisco Miguel Artiles: “GRUPO CEM está totalmente implicada en la promoción de la accesibilidad y la equidad”

Buscar la opinión y asesoramiento de expertos en áreas específicas de la medicina y organización de servicios para obtener información especializada sobre nuevos tratamientos, procedimientos y tecnologías médicas.

- Implementación de tecnología médica: Estar al tanto de los avances en tecnología médica y considerar la implementación de nuevas herramientas y equipos que puedan mejorar la calidad de

la atención médica y los resultados para los pacientes.

**¿Cuáles son los planes de futuro del grupo? ¿Qué objetivos plantean a corto y largo plazo?**

En estos momentos estamos volcados en consolidar la expansión del grupo en el sur de Fuerteventura a través de la implantación de un gabinete en odontología, para lo que hemos invertido en nuevo equipamiento e infraestructura;

además de seguir actualizándonos en nuestro centro de especialidades médicas en Gran Tarajal. Por último, hay un proyecto de Telemedicina, que se está gestando, y que posibilitará que todos nuestros profesionales estén perfectamente conectados, lo que puede ser especialmente beneficioso para nuestros pacientes, teniendo en cuenta que vivimos en una isla donde la distancia geográfica juega un papel importante.



## ENTREVISTA

YOEL HERNÁNDEZ  
HERRERA  
SECRETARIO GENERAL  
DE SATSE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En Canarias venimos arrastrando una situación sanitaria complicada desde años anteriores a la pandemia. ¿Cuál es la radiografía genérica que hacen desde el colectivo de enfermeros y enfermeras del archipiélago?**

En primera instancia, pongo en valor el excelente grado de implicación y profesionalidad de los enfermeros, enfermeras y fisioterapeutas que tenemos en Canarias. Tenemos unos profesionales que hacen con los recursos de los que disponen un gran trabajo y por ello debemos cuidarlos.

Canarias partía de estar a la cola del conjunto del Estado en lo referente al número de enfermeras y enfermeros por cada 1.000 habitantes. Esta organización sindical presentó una iniciativa legislativa popular en el Congreso de los Diputados a nivel nacional solicitando la ley de seguridad del paciente.

Esta ley iba a marcar un hito de mejora, porque pretendía garantizar la cobertura en la seguridad del paciente con el número de enfermeras adecuado. Existen estudios científicos que demuestran que un mayor número de enfermeras en un sistema sanitario provoca un incremento en la salud, en la seguridad y una disminución de la mortalidad.

Ponemos en valor el esfuerzo que ha hecho la administración pública canaria en

## Yoel Hernández: “Toca reivindicar el papel de la enfermera en la sanidad y en la investigación científica”

aras de incrementar esos números, que se han incrementado, pero que siguen por debajo de lo que se establece como sensato o lógico.

**Hablamos de seguridad para el paciente, pero también vamos a centrarnos en la perspectiva del enfermero y enfermera. De hecho, ustedes recientemente hablaban con la nueva Consejería de Sanidad reclamando mejoras laborales.**

Requerimos una serie de mejoras, entre ellas la estabilización del empleo. Los años van pasando, siguen incorporándose nuevos profesionales, se ha hecho un esfuerzo para intentar ampliar las plantillas, pero la modificación del estatuto marco de hace casi dos años viene a decir que, si se identifica una necesidad permanente y no puntual, debe convocarse un proceso selectivo. Y esto es lo que debemos conseguir que haga la administración.

En cuanto a aspectos retributivos, en el año 2012 hubo una serie de recortes importantísimos sobre los salarios de los profesionales, que se produjeron de forma drástica y lo cierto es que los incrementos que se han ido produciendo a lo largo de los años para intentar igualar el aumento del IPC han sido proporcionales, por lo que hemos ido perdiendo poder adquisitivo respecto al resto de categorías profesionales.

Además, seguimos sin recuperar el recorte del 2012. Con lo cual, desde SATSE, como organización sindical, denunciamos y solicitamos una revisión completa de las retribuciones del personal. No se puede seguir pagando la hora de nocturnidad a menos de 7 euros, no podemos trabajar de noche por 6,56 euros/hora.

A la par, pedimos al Servicio Canario de Salud las mismas medidas de conciliación que ya existen en la administración pública

canaria. Es insultante que no se nos concedan.

**Asimismo, contamos con personal muy cualificado, pero que no se aprovechan...**

Efectivamente. Desde la administración autonómica se desarrolló un sistema de especialidades y estamos formando a profesionales especialistas en determinadas materias, pero no los estamos incorporando a esos puestos de trabajo.

Es más, este hecho se aprobó sin nuestro apoyo, porque se realizaba siempre y cuando ese personal altamente cualificado no percibiera más retribución. En otras palabras, es una falta de reconocimiento a los especialistas.

**A día de hoy está candente la reclasificación profesional...**

La reclasificación profesional nació hace 15 años atrás a través de función pública a nivel nacional, donde se ubicó a enfermería en el Grupo A2. Hablamos de grados universitarios de 240 créditos, como puede ser periodismo que tiene la consideración de A1, mientras que enfermería, con el mismo número de créditos tiene la consideración de A2, ¿por qué?

Nosotros lo que pedimos es que si el técnico jurista o el economista tiene 240 créditos y es A1, ¿por qué nosotros tenemos A2? La transitoriedad de aquella clasificación lleva 16 años perpetua, por ello exigimos una reclasificación.

“Denunciamos y solicitamos una revisión completa de las retribuciones del personal”

Desde la profesión tenemos que ser más reivindicativos e insistentes en nuestras reivindicaciones.

Estamos a escasos días del 8M, yo soy enfermero, pero formo parte de una profesión eminentemente femenina y cuando miro hacia arriba veo un techo de cristal que hay que hacer visible. Toca reivindicar el papel de la enfermera en la sanidad y en la investigación científica.

Reclamamos que se le dé el peso que se merece a nuestra profesión.

**Si tuvieras que elegir un objetivo para este 2024. ¿Cuál sería el objetivo con el que se quedaría medianamente satisfecho SATSE para este 2024?**

El objetivo en el que llevamos trabajando inmensamente desde hace años es la reclasificación profesional en el Grupo A, porque va a aportar prestigio profesional, posibilidad de dedicarnos a la gestión o a la investigación y lleva consigo una mejora retributiva.

A la par es necesario un desarrollo de la ley de seguridad del paciente, porque va a sustentar un acuerdo de mínimos y una garantía de la calidad.



## ENTREVISTA

**DR. JAVIER DOMINGO**  
DIRECTOR DE IVI LAS PALMAS  
Y TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**En IVI son especialistas en tratamientos de reproducción asistida personalizados, obteniendo así los mejores resultados. Actualmente, ¿cuáles son los retos que acontecen en Reproducción Asistida?**

Los retos son múltiples, sería una larga lista, pero podemos agruparlos en 2 grandes grupos: debemos continuar mejorando nuestros resultados, alcanzando todavía más eficacia en conseguir ese “niño en casa” que buscan nuestras pacientes, pero también más eficiencia, es decir, tratamientos cada vez más sencillos, más asequibles, más seguros todavía y con menos interferencia en la vida normal de las personas.

**¿Y a nivel social? ¿Siguen siendo un tema tabú en determinados ámbitos?**

Hay un cambio innegable hacia la normalización de los procesos reproductivos, pero es un cambio lento; cada vez se acercan de forma abierta más parejas de mujeres homosexuales con deseos de compartir la maternidad, mujeres que de forma individual desean ser madres y vemos también cada vez más mujeres que bien informadas y conocedoras de la importancia de la edad en reproducción, se deciden a congelar sus ovocitos para optimizar sus posibilidades de maternidad en el futuro. No obstante, vemos todavía grupos de personas en los que los problemas de fertilidad se llevan con todo el secretismo posible. Este es un problema complejo, y multifactorial: desde luego intervienen enfoques culturales relacionados con la familia o las personas cercanas, pero también económicos, estos relacionados con el ámbito laboral, que todavía no tiene bien resuelto todo lo relacionado con la conciliación. En algunos casos extremos, las parejas sienten afectadas sus relaciones familiares, en su círculo de amistades (que frecuentemente sí tienen hijos) y con su trabajo, es decir, prácticamente todo lo que rodea el día a día de cualquier persona.

Es necesario recordar que, hoy en día, uno de cada 10 niños que nacen lo hacen gracias a las técnicas de reproducción asistida, eso es capital humano, el principal de nuestras sociedades y por lo tanto debería ser una de las prioridades de los países con baja tasa de nacimientos, como es el nuestro.

**El proceso de los tratamientos de fertilidad suele ser duro para las parejas, pues conlleva un impacto emocional y psicológico, ¿cómo ayuda IVI a sus pacientes?**

El enfoque tiene que ser siempre integral, buscando un ambiente de empatía: el paciente no debe nunca sentirse como un caso más, debe notarse acompañado en cada uno de los pasos y eso pasa por la personalización e individualización de los tratamientos y del seguimiento. Nuestros pacientes son partícipes de cada una de las indicaciones que se establecen, pueden decidir y mantienen la comunicación con los profesionales que llevan su proceso para consultar cuantas dudas le surjan. Esto incluye profesionales en psicología, a los que todos los centros IVI integran en plantilla, mecanismos de comunicación ágiles con la clínica en cada uno de sus estamentos: servicio de atención al paciente para dudas administrativas, enfermería, ginecólogos y biólogos para los aspectos técnicos del proceso. Además del acceso fácil a nuestras consultas, de la posibilidad de cuantas consultas telefónicas se consideren necesarias, las aplicaciones informáticas actuales vienen a aumentar esa comunicación estrecha entre la clínica y nuestros pacientes.

**¿Destacaría alguno de los tratamientos que ofrecen como revolucionario en el área de la medicina reproductiva? ¿Qué avances tecnológicos están teniendo lugar en este campo?**

“La donación ovocitaria es imprescindible en el momento actual”



## Dr. Javier Domingo: “Uno de cada 10 niños que nacen lo hacen gracias a las técnicas de reproducción asistida”

Son constantes; hitos como la microinyección espermática o la vitrificación de ovocitos supusieron en su momento una auténtica revolución, en la actualidad los progresos son menos espectaculares pero permanentes: avances en genética humana, que nos permite prevenir muchas de las enfermedades genéticas, alteraciones cromosómicas, enfermedades raras, etc. en la tecnología de incubación y selección embrionaria a través de la promisoriosa aplicación de la inteligencia artificial en la individualización del tratamiento y de la propia selección de embriones con real potencial de terminar en un embarazo y parto.

Además, todos los avances que se están produciendo en el campo de la medicina regenerativa.

**Cada día es más importante la donación de óvulos para ayudar a otras mujeres a ser madres. ¿Qué mensaje les daría para que se animasen a donar?**

La donación ovocitaria es imprescindible

en el momento actual, pensemos en aquellas mujeres que por determinadas enfermedades no tienen ovarios funcionantes (endometriosis, tumores ováricos, fallos ováricos precoces, etc.), pensemos en mujeres que por multitud de factores han llegado a una determinada edad donde por leyes biológicas, hoy por hoy, la ciencia no es capaz de obtener ovocitos de su ovarios y que sin embargo mantienen plenas facultades físicas para afrontar un embarazo y un parto con seguridad.

A este respecto es importante destacar el altruismo de las donantes. Mujeres que saben la felicidad que pueden aportar y que se someten a una estimulación ovárica, que aunque segura y bien controlada no deja de tener incomodidades. Somos plenamente conscientes de que debemos cuidar como se merecen a nuestras donantes y transmitirles nuestro respeto y gratitud en nombre propio y de las pacientes. Nuestra sociedad debería darles el valor que nos aportan.





## José David García: “Hospitales Parque en Canarias se ha posicionado como un grupo hospitalario de referencia en la sanidad privada de las Islas”



### ENTREVISTA

**JOSÉ DAVID GARCÍA**  
DIRECTOR GERENTE DE  
HOSPITAL PARQUE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Qué diferencia a Hospitales Parque como centros privados de referencia en Canarias? ¿Cómo han conseguido consolidar vuestro liderazgo en el archipiélago?**

Hospitales Parque en Canarias se inició como proyecto con el desarrollo del Hospital Parque Tenerife, a partir del cual comienza a desarrollarse el Grupo Hospitalario Parque, contando ya con hospitales y centros médicos en otras de las Islas Canarias, como Fuerteventura o Lanzarote. Del mismo modo, el grupo cuenta con otros centros en península, ubicados en Extremadura, Talavera de la Reina, Cáceres, Zafra, Don Benito y Mallorca.

En Canarias concretamente, además del Hospital Parque Tenerife y el Hospital Parque Fuerteventura, tenemos el Centro Médico Parque Lanzarote en Arrecife y el Centro Médico Parque Corralejo.

En su conjunto, Hospitales Parque en Canarias se ha posicionado en los últimos años como un grupo hospitalario de referencia en la sanidad privada de las Islas, teniendo presencia en las dos provincias, tanto en Santa Cruz de Tenerife como en Las Palmas de Gran Canaria, y siendo capaces de absorber un importante volumen de la sanidad privada en estos lugares de implantación.

**Además, cabe comentar que son un grupo hospitalario que apuesta intensamente por la innovación dentro del sector, contando con la tecnología más avanzada, ¿verdad?**

Sí. En Tenerife contamos con un hospital ampliamente dotado con tecnología de vanguardia, tanto en diagnóstico por imagen como en con equipos de resonancia magnéticas de 1,5 teslas, TAC de alta resolución, sala de hemodinámica y todos los equipamientos de electromedicina necesarios para abordar la totalidad de cirugías de un hospital de esta índole.

También en Fuerteventura contamos con una dotación tecnológica importante, con equipos de diagnóstico por imagen, entre otros, que permiten abordar procesos diagnósticos y terapéuticos de avanzada complejidad.

**Atendiendo a vuestro servicio y atendimento, ¿qué es lo que más valora el paciente?**

Fundamentalmente, el trato recibido por nuestros profesionales. Contamos con profesionales de primer nivel en todos los centros de Canarias, que tienen una merecida reputación dentro del sector por los logros obtenidos a lo largo de su trayectoria. En este sentido, se valora la cercanía de nuestros profesionales y de nuestros hospitales.

En Fuerteventura somos el único hospital privado de la Isla y en Tenerife, dentro de un marco de intensa competencia dentro de la sanidad privada, hemos sido capaces de hacernos un hueco importante con un sello propio, que nuestros pacientes agradecen y respetan.

**Cabe comentar que en aras de mantener y consolidar la calidad y la excelencia en vuestros servicios, se ha hablado de una inversión de 2 millones de euros en la reforma de gran parte del centro hospitalario de Santa Cruz de Tenerife. ¿Es ya una realidad?**

Sí, empieza a ser ya una realidad. Las obras comenzaron su curso desde hace varios meses y a su finalización contaremos con un nuevo servicio de medicina intensiva: una nueva UVI que contará con seis camas y donde dispondremos de un box de aislamiento respiratorio, que nos permitirá abordar situaciones críticas de pacientes con

patologías respiratorias infecciosas como puede ser, por ejemplo, el covid.

También dispondremos de un nuevo servicio de farmacia adaptado a los requerimientos más intensos por parte de los Servicios de Ordenación Farmacéutica, un nuevo servicio de urgencias con una nueva sala de observación, una nueva sala de espera y nuevos boxes de exploración lo cual nos permitirá dar un salto cualitativo importante dentro de este servicio. Asimismo, se ampliará el bloque quirúrgico con un nuevo quirófano y una unidad de recuperación postanestésica dotada con seis camas y que permitirá un uso todavía más eficiente de los siete quirófanos con los que contaremos.



*Contamos con profesionales de primer nivel en todos los centros de Canarias*

**Atendiendo a estas novedades, ¿qué programas o iniciativas tienen en marcha para la formación y capacitación de su personal médico?**

Tenemos un plan de formación dirigido al personal médico, de enfermería y servicios generales. Dentro del mismo se enmarca un hito importante, que será la consecución del sello de calidad ISO 9001 y la norma UNE 179003 relativa a la seguridad del paciente. Dentro de esta última norma existe un marco de formación en aspectos relacionados con la seguridad del paciente y que a lo largo de 2024 verá la luz.

**¿Cuáles son las expectativas de Hospitales Parque? ¿Cuál seguirá siendo la senda de crecimiento y mejora?**

En Tenerife apostaremos por la diferenciación de nuestros servicios, aportando una imagen independiente a las unidades que desemboque en un trato diferenciador a nuestros pacientes.

En Fuerteventura seguiremos creciendo en la oferta de servicios y en la cartera asistencial para poder dar cada vez más una atención integral a los pacientes.

Y en nuestros Centros Médicos de Corralejo y Arrecife el plan pasa por incrementar la oferta de servicios de estos centros hasta llegar a convertirlos en centros de referencia en cada una de sus zonas.



## ENTREVISTA

**FRANCESC CARREÑO**  
RESPONSABLE DE  
AUDIOLOGÍA Y DEL ÁREA  
SOCIAL DE GAES

# Francesc Carreño: “La innovación en nuestros centros y la manera de interactuar con los usuarios son dos grandes retos”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**GAES y Amplifon impulsaron hace más de 70 años dos proyectos con un objetivo común: mejorar la calidad de vida de las personas. ¿Cuál es la apuesta de la marca en Canarias?**

La apuesta en Canarias lleva trabajándose desde hace ya varias décadas en aras de ayudar a las personas a oír en todos los ámbitos de las Islas. Ha sido una apuesta que tiene como base alcanzar los mismos objetivos que nos planteamos en la península: llegar con centros auditivos y profesionales homologados a todas las personas en ese fin que es la prevención y la mejora de la calidad de vida de la ciudadanía.

**En GAES ofrecen un servicio integral a la persona con pérdida auditiva, ¿no es así?**

Sí. Un servicio integral en todos los sentidos. No solo nos enfocamos en la población adulta, que es la que mayoritariamente presenta una pérdida auditiva, sino también contamos con centros especializados en la adaptación infantil y otros tratamientos relacionados.

**¿Qué es lo que más valora el cliente que acude a ustedes?**

Nosotros observamos que el usuario que se acerca a nuestros centros valora, no solo la profesionalidad de un centro sanitario homologado de audiología profética como los nuestros, sino también el tratamiento personalizado.

Nuestros profesionales son personas capacitadas como profesionales sanitarios en audioprótesis, pero también trabajamos con ellos en lo que respecta a competencias personales. Nuestra primera función con un paciente cuando llega a nuestros centros es detectar cuál es su situación, entender cuál es su problemática y escuchar y asimilar el momento auditivo y personal en el que se encuentra para poder prestarle la mejor atención posible.

**Imagino que, en este sentido, el ámbito personal adquiere especial relevancia.**

Sí. Para nosotros es básico. El abordaje de la audición es nuestra principal vía de actuación, pero



debemos ser realistas, las condiciones personales son factores determinantes en el éxito de una buena adaptación audiológica.

Cabe comentar que contamos con un área social para ayudar a personas que no cuentan con recursos económicos desde la que los acompañamos y aconsejamos. En adición, tenemos recursos propios para ayudarles. Esto es realmente lo importante, ver en qué situación está la persona para aportar la mejor solución adaptada a su caso.

**El sector ofrece oportunidades importantes derivadas del aumento de la esperanza de vida y de la mayor preocupación por la salud. ¿A qué retos y oportunidades se enfrenta un sector tan específico como el de la corrección auditiva? ¿Cómo afronta GAES los retos ya presentes en la sociedad?**

Estamos hablando de un país como España que en el 2050 será uno de los países con la población más envejecida. Esto nos enfrenta

a un reto, porque cuanto mayor población exista en esta línea, mayor demanda de soluciones auditivas habrá.

Nosotros atisbamos un escenario sobre el que ya estamos trabajando. Continuamente desarrollamos mejoras dentro del ámbito de la innovación y no nos centramos únicamente en la estructura y diseño de nuestros centros auditivos, así como de nuestros profesionales y de cómo atendemos al usuario, sino que estamos ya implementando y trabajando en herramientas nuevas de cómo será el centro auditivo del

mañana: con mayor interacción, mayor disponibilidad para los usuarios, con líneas de asistencia remota para ofrecer tener más opciones y servicios on-line...

Asimismo, estamos atendiendo a cómo será el paciente del futuro. La situación de la persona actual con 60-65 años no será la misma que la de una persona dentro de 10 años que tenga la misma edad, pues estaríamos hablando de un perfil más activo, con más comunicación con la tecnología...

En definitiva, tenemos que comenzar a reinventarnos y no esperar a que llegue el momento. Estamos ya trabajando en ese sentido.

**¿Diría que la marca y la innovación son los dos pilares en los que se sustenta el éxito y el liderazgo de GAES?**

Nosotros creemos que son pilares fundamentales de nuestro éxito, pero también lo es el éxito con humildad. Somos una compañía internacional, lo cual nos hace tener una responsabilidad no solo con la sociedad, sino también con el ámbito profesional de la audiología protésica.

Por su parte, por supuesto que la innovación es uno de nuestros pilares y tiene que ser continua, pues con el volumen de atención que prestamos a la sociedad debemos marcar de alguna manera el

cambio dentro de las necesidades que la propia sociedad demanda, no solamente en la mejora de la audición, sino en la implementación de tecnología, la atención al usuario del mañana...

Estos han sido pilares que tanto GAES como Amplifon han promovido y que han hecho que después de 70 años sigamos trabajando de manera actualizada.

**“Contamos con centros especializados en la adaptación infantil”**

**Asimismo, la Fundación GAES Solidaria es una de las señas de identidad más importantes de GAES, ¿en qué consiste su acción social?**

La Fundación GAES Solidaria trata temas a nivel social en lo que respecta a ayudar a proyectos de desarrollo internacional y nacional, que nos permitan colaborar y ayudar a entidades y profesionales para desarrollar proyectos relacionados con la salud auditiva.

La Fundación trabaja con estos proyectos y, a la par, cuenta con proyectos propios. Por ejemplo, tenemos un proyecto propio en el que los empleados de la compañía colaboran con una parte mínima de su salario para que se desarrollen proyectos que ellos mismos escogen y luego la compañía aporta una parte para complementar los mismos.

Esta es la línea de trabajo de la fundación en estos momentos.

**Me gustaría conocer vuestros objetivos de cara al futuro.**

El futuro viene marcado por las líneas de trabajo que ya estamos implementando en el presente. Líneas estratégicas como la innovación en nuestros centros y la manera de interactuar con los usuarios son dos grandes retos sobre los que ya estamos trabajando a nivel internacional.

A nivel nacional, trabajamos en aras de consolidar nuestra red de centros, aportando herramientas a nuestros profesionales para que puedan crecer y profesionalizarse de una manera adecuada en su labor diaria. Y lo que más nos preocupa y nos interesa es mantener la línea que siempre ha mantenido GAES de ser una compañía líder en la corrección auditiva.



## ENTREVISTA

**AMAYA SAEZ**  
GERENTE DE ARTE DENAL  
**DRA. MARILIN MARTÍN**  
ESPECIALISTA EN  
ESTÉTICA DENTAL  
Y ARMONIZACIÓN  
OROFACIAL DE  
ARTE DENAL

## Explorando la Estética Dental

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**E**n el mundo de la odontología, la estética dental ha evolucionado de ser considerada simplemente una cuestión superficial a ser reconocida como una parte integral de la salud y el bienestar general.

Desde los tiempos antiguos, la estética ha sido un tema de interés y reflexión para filósofos, artistas y pensadores. Para figuras como Kant y Nietzsche, la belleza no solo era un placer sensorial, sino una manifestación de nuestra búsqueda de plenitud y armonía en el mundo. La estética, según ellos, refleja la integridad y el equilibrio del ser humano, y una sonrisa radiante y saludable se convierte en un símbolo de esa armonía interna.

En este contexto, nos adentramos en el mundo de la clínica dental Artedental, dirigida por Amaya Sáez. Su enfoque no se limita a la mera corrección de problemas dentales, sino que busca transformar vidas, devolviendo la confianza y el bienestar a sus pacientes.

Para obtener una perspectiva más profunda sobre el tema, entrevisté a la **Dra. Marilín Martín**, especialista en estética dental y armonización orofacial de Artedental. "La estética dental es mucho más que una cuestión de apariencia", explicó la Dra. Martín. "Es

una expresión de nuestra búsqueda innata de plenitud y bienestar, y cada tratamiento que realizamos busca reflejar esa armonía tanto en la sonrisa como en la estructura facial en general".

**Artedental, en el Puerto de la Cruz, (junto al Lidl de las Arenas) es una clínica preciosa, claramente con los últimos avances tecnológicos y todos los medios que un centro de estas características debe tener, y en este asombroso lugar me entrevistó con la Dra. Marilín Martín.**

**¿Qué es la armonización orofacial y cómo se relaciona con la estética dental?**

La armonización orofacial es un enfoque integral en el campo de la odontología estética que se centra en equilibrar y mejorar la estética facial del tercio inferior de nuestro rostro en conjunto con la sonrisa. En Artedental, integramos estos tratamientos con el resto de nuestros servicios para lograr resultados naturales y armoniosos.

Los tratamientos de armonización orofacial con rellenos dérmicos de ácido hialurónico nos ayudan al tratamiento de aumento de volumen de los labios, corrección de asimetrías, definición del contorno labial, filtrum y arco de cupido, arrugas periorales muy

conocidas como código de barras, surcos, remodelación de la mandíbula y mentón, entre otros.

**¿Cuáles son las últimas tendencias y avances en tratamientos de embellecimiento dental?**

En nuestra clínica dental nos esforzamos por estar a la vanguardia de las últimas tendencias y avances en tratamientos de embellecimiento de la sonrisa. Incorporamos tecnologías y técnicas avanzadas como la odontología digital y materiales de última generación para crear restauraciones dentales estéticas e impecables.

**¿Puede compartir un caso de éxito en el que la armonización orofacial haya transformado la vida de un paciente?**

Recuerdo un caso muy especial, una paciente que presentaba una pequeña parálisis facial, en la que estaba comprometido un lado de su labio, ella manifestaba que estando en reposo quería que sus labios se vieran más simétricos. Realicé las infiltraciones correspondientes con ácido hialurónico para mejorar su apariencia estética, ciertamente fue un caso muy retador, pero con un resultado maravilloso ya que estéticamente mejoramos lo que ella tanto deseaba, pero incluso notó aumento de la fuerza en la zona de los labios, mejorando su capacidad para hablar.

**Amaya Sáez**, gerente de Artedental, por su parte, compartió su visión sobre la importancia de abordar cada caso desde un enfoque multidisciplinar. "En Artedental, reunimos a un equipo de especialistas que colaboran estrechamente para ofrecer a nuestros pacientes un cuidado integral y personalizado", dijo la gerente de este centro. "Desde implantes dentales hasta tratamientos de armonización orofacial, nuestro objetivo es encontrar la mejor solución para cada paciente, teniendo en cuenta su salud dental y su bienestar general, pero además sus posibilidades económicas. Es importante destacar que son muchos los factores que intervienen en llegar a la mejor solución, que no siempre pasa por ser la más cara o la más compleja. Cada paciente es único y debemos conocerlos en profundidad para garantizar el éxito de su tratamiento. Mi trabajo es saber también de sus vidas, sus hábitos y su realidad. Todo influye a la hora de elegir qué tratamiento es el ideal."

**¿Amaya, está la odontología preparada para ayudarnos a que nuestras vidas sean más plenas al tiempo que se alargan?**

La búsqueda de la felicidad siempre ha sido meta fundamental para el ser humano como individuo. ¿Puede la medicina o la ciencia ayudarnos a alcanzar esa meta? En muchos casos sí, al menos puede hacerla posible.

La pérdida de dientes puede ser un problema que trasciende lo meramente físico. Puede tener un impacto significativo en la salud mental y emocional de una persona, incluso contribuir a cuadros

depresivos. En la clínica, a lo largo de los años, hemos sido testigos de cómo reparar una boca deteriorada o con ausencia dental puede provocar reacciones emocionales súper intensas en los pacientes. Desde lágrimas de alegría al verse en el espejo después de una operación de implantes hasta el alivio y la renovada confianza que sienten al recibir una prótesis o una rehabilitación estética compleja.

La odontología ha alcanzado un nivel en el que puede transformar no solo la apariencia física de una persona, sino también su bienestar mental y espiritual.

Imagina por un momento la situación de que has perdido varios dientes en un accidente. ¿Cómo crees que eso afectaría tu vida?

Es muy complicado calcular estos efectos en el día a día de una persona, pero ponerle solución pasa por acudir a una clínica competente y en Artedental somos especialistas en rehabilitaciones parciales o completas.

A medida que profundizamos en estos temas, es evidente que la estética dental no se trata solo de mejorar la apariencia externa, sino de promover una sensación de bienestar y confianza en uno mismo. Es un reflejo de nuestra búsqueda constante de plenitud y armonía en un mundo en constante cambio. En última instancia, la estética dental se convierte en una expresión de nuestra humanidad y nuestra capacidad para transformar nuestras vidas a través de una sonrisa radiante y saludable.

Al reflexionar sobre la destacada trayectoria de estas dos profesionales en Artedental, es imposible pasar por alto su profunda dedicación y experiencia en un campo tradicionalmente dominado por hombres. Amaya Sáez, madre soltera de cuatro hijos y con una sólida formación en negocios en Ginebra, aporta una perspectiva única y un compromiso inquebrantable con la excelencia. Por su parte, la Dra. Marilín Martín, con una carrera impecable en odontología estética y armonización orofacial, representa el pináculo del éxito en un mundo donde la competencia es feroz.

El hecho de que estas dos mujeres hayan alcanzado tal nivel de reconocimiento y liderazgo en un ámbito tradicionalmente masculino es un testimonio de su talento y dedicación. Su capacidad para desafiar los estereotipos de género y destacarse en un campo altamente técnico y exigente es inspirador para las generaciones futuras.

En Artedental, su asociación es mucho más que una colaboración profesional; es un símbolo de progreso y cambio en una sociedad que valora la diversidad y la igualdad de oportunidades. Su éxito es un recordatorio poderoso de que el talento y la determinación no conocen límites de género.





# Gilberto Vega Medina: “Continuaremos con nuestra filosofía, marcada por la búsqueda de la excelencia en la calidad médica y la experiencia paciente”



## ENTREVISTA

**GILBERTO VEGA  
MEDINA**

DIRECTOR GERENTE DE  
VITHAS CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Recientemente ha sido nombrado director gerente de Vithas Canarias. ¿Cómo encara esta nueva andadura?**

Formar parte de un grupo de la importancia de Vithas es un auténtico regalo. Dese cuenta de que se trata del grupo hospitalario de capital español más grande del país con 20 hospitales y 37 centros médicos y que continúa creciendo. Pronto contará con nuevos hospitales en Barcelona y Valencia, pero siempre sin descuidar la calidad asistencial. En 2023, la Joint Commission Enterprise acreditó al grupo Vithas su excelencia en calidad asistencial y seguridad del paciente, una certificación empresarial que, hasta la fecha, solo habían logrado 4 empresas en todo el mundo. Así que bajo tal paraguas solo puedo encarar esta etapa con mucha ilusión, responsabilidad y con muchas ganas de trabajar y contribuir con mi granito de arena para que este grupo continúe su crecimiento.

El Hospital Vithas Las Palmas, por ejemplo, es historia de Gran Canaria. Fue constituido en 1930 y tiene su origen en lo que antes se conocía como los Baños de Santa Catalina. Posteriormente, desde los años 40 se ha ido afianzando como una gran maternidad. Desde su aparición, más de 50.000 niños han nacido en este hospital.

**¿Cuáles serán las bases que sustentarán el desarrollo de esta nueva etapa? ¿En qué trabajará en aras de fortalecer**

**el posicionamiento de Vithas como referente sanitario en Canarias?**

La clave es continuar la filosofía del grupo, marcada por la búsqueda de la excelencia en la calidad médica y la experiencia paciente. Y por supuesto hacerlo de la mano del magnífico equipo con el que me he encontrado y que son el mayor valor de Vithas Canarias. No soy amigo de personalismos, creo en el trabajo en equipo y en la comunicación constante como base, más aún ante un grupo tan capacitado como el que me he encontrado aquí.

**¿Con cuántos centros cuentan actualmente en las Islas?**

En Canarias contamos con sendos hospitales en Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife, además de Vithas Eurocanarias Oftalmológica, un centro integral de referencia absoluta en cuidado de los ojos, y Vithas Clínica Baren, nuestra última incorporación con la que cerramos el círculo de la asistencia materno-infantil y el circuito de la mujer en todas las etapas de su vida, lo que es para nosotros un logro enorme. Y más aún hacerlo sumando un centro de referencia como es Baren. Nuestra principal tarea este primer año (me incorporé en diciembre de 2023) es trabajar en mantener y mejorar las grandes fortalezas existentes en Canarias, que cuenta con algunas unidades especializadas a tan alto nivel que ningún otro grupo hospitalario privado en las Islas puede compararse.

**¿Puede adelantarnos algún proyecto de futuro?**

Queremos fortalecer los circuitos asistenciales, mejorar aún más la comunicación y la experiencia al paciente y crear nuevas unidades y servicios. Prevemos crecer este año en el servicio de cardiología, que forma parte del Instituto Cardiovascular de Vithas y está desarrollando un proyecto de futuro para este ámbito espectacular. Estos próximos meses se añadirá una unidad de insuficiencia cardíaca

y otra de dolor torácico. También esperamos ampliar el circuito materno-infantil, fomentar el área de urgencias y seguir trabajando para que la atención sea impecable, colocando la comodidad de la madre y el recién nacido como nuestra prioridad absoluta, tanto en trato como en infraestructuras, con habitaciones cómodas y amplias, y una política de puertas abiertas para que puedan estar con el bebé sin horarios cerrados aunque tenga que estar ingresado por cualquier circunstancia, algo que también es posible ante el internamiento de niños más mayores. A nivel de equipamiento, en Tenerife contamos con un nuevo mamógrafo y en breve se incorporará un densitómetro, entre otros avances para un centro en crecimiento.

**De hecho, son líderes en el área materno-infantil...**

Efectivamente, era lo que explicaba antes. En el ámbito infantil, que es una de nuestras fortalezas, somos, por ejemplo, el único hospital privado de Canarias que tiene una Unidad de Hospitalización Pediátrica y UCI Neonatal o unas urgencias pediátricas 24 horas. Pediatría cuenta también con un aparato para realizar a los pequeños, ecografías pulmonares ante posibles afectaciones, un sistema más seguro, preciso y sin radiación. Siguiendo la línea materno-infantil, se ha apostado de forma importante por esta área, en la que se han invertido dos millones de euros, para dotarla de equipamiento de última generación que garantice la mayor seguridad posible para la gestante y su bebé antes, durante y tras el parto. Una remodelación desarrollada en unas instalaciones de más de 1.500 metros cuadrados que además posibilita la opción de partos acuáticos. En esa área ha sido fundamental, para dar un salto de calidad aún mayor, la incorporación de Vithas Clínica Baren. Y con ellos hemos sumado además una magnífica unidad de reproducción humana y de cirugía estética.

**Cabe incidir en que ofrecen una atención médica de vanguardia en un gran número de especialidades y son un referente en Canarias en unidades especializadas...**

Exacto, además del circuito específico de la mujer y materno-infantil, en cardiología por ejemplo contamos también con una unidad pionera en la sanidad privada, siendo la única que puede tratar un infarto en media hora las 24 horas del día durante todo el año cumpliendo el código infarto. Además, es el único en toda la sanidad canaria que a las 24 horas del alta hospitalaria, llama a todos los pacientes a los que se les ha realizado algún tipo de intervencionismo (ya sea cateterismo, ablación o implante de dispositivo tipo marcapasos o desfibrilador, entre otros) para conocer su estado de salud y resolver dudas que se han generado tras el alta. Traumatología, cirugía, neurocirugía o urgencias son otras áreas con gran peso específico.



**¿Cuál es el perfil del personal médico y el equipo de atención sanitaria de Vithas?**

Se trata de un equipo muy profesional, con grandes referentes en el ámbito médico en multitud de áreas. Pero no son sólo grandes por su calidad en el ámbito clínico sino por su empatía, su cercanía y calidez con el paciente. Y no sólo el personal médico sino el de enfermería y todo el equipo sanitario y no sanitario. Uno de los principales objetivos que perseguimos en el Hospital Vithas Las Palmas, como en todo el grupo Vithas, es ofrecer a nuestros pacientes la mejor experiencia posible en su paso por nuestro centro sanitario. Un ejemplo maravilloso ocurrió poco antes de que llegara. En unas jornadas para mejorar la experiencia al paciente que unieron a usuarios y personal de Vithas, una de las presentes expresó su ilusión por tocar la campana de los sueños, que es un gesto para expresar la alegría al finalizar el tratamiento oncológico y el día que finalizaba, poco después, la campana estaba instalada y pudo tañerla muy emocionada entre aplausos de su familia y del personal. Ese es el perfil del equipo de Vithas.

**A su parecer, ¿cuál ha sido el éxito de Vithas? ¿Cómo han conseguido alzarse como un referente en las Islas?**

En mi opinión, el éxito de Vithas se debe sin duda a la suma de dos factores determinantes: una apuesta decidida por la excelencia asistencial junto a un personal sanitario muy preparado y de primer nivel, con el paciente en el centro de todo desde que pide cita hasta que finaliza su tratamiento. Además, buscamos ofrecer servicios más allá de lo que tradicionalmente oferta la sanidad privada.

La seguridad es igualmente una absoluta prioridad. En ello nos dejamos la piel y el equipo ha trabajado duramente para obtener la certificación de Gestión de Riesgos Sanitarios UNE 179003, un logro del que estamos especialmente orgullosos y al que han contribuido todos los profesionales que componen el Hospital Vithas Las Palmas con el departamento de calidad al frente junto a la Comisión de Seguridad al Paciente. Sin ellos no habría sido posible conseguirla. Su consecución minimiza los peligros a los que pueden verse sometidos los pacientes durante la atención sanitaria y mejoran sus resultados en términos de salud y de efectividad en las actuaciones clínicas.



## Jaime Guntín: “Cuando una patología ocular se presenta, la prevención siempre será la mejor arma”



### ENTREVISTA

#### JAIME GUNTÍN

GERENTE DE MIRANZA  
CLÍNICA MUIÑOS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**En Clínica Miranza son líderes en bienestar ocular. ¿Qué servicios ofrecen dentro del ámbito de la Oftalmología?**

Las Clínicas Miranza constituyen un grupo médico español líder en el cuidado de la salud y el bienestar ocular. También formamos parte de Veonet, una red paneuropea de centros de oftalmología.

Ofrecemos, como bien comentas, servicios de bienestar ocular. Nosotros no abarcamos únicamente la oftalmología en su línea más tradicional, sino que abarcamos el bienestar ocular en toda su generalidad. En este sentido, hay determinadas patologías que no se ubican en la oftalmología clásica, sino que se encuentran enmarcadas en la estética periocular (alrededor del ojo): reducción de bolsas, caída de los párpados...

**Asimismo, la oftalmología se divide en dos grandes segmentos: el segmento anterior y el segmento posterior. ¿Cuáles son las principales patologías oculares existentes en la actualidad?**

La patología común y clásica siempre ha sido la cirugía de cataratas, porque no se trata de una enfermedad, es una degeneración que todos vamos a tener cuando cumplamos determinada edad. Realmente, se trata de la opacificación del cristalino, que es la lente natural que tiene el ojo humano. Esta es la patología reina por su frecuencia, porque todos los seres humanos tendremos cataratas siempre que lleguemos a la edad en la que se producen.

A la par, son frecuentes otros defectos refractivos como la miopía, la hipermetropía y el astigmatismo, que son dados por la propia forma del ojo y que también se pueden tratar quirúrgicamente con diferentes técnicas en función de la edad y la propia patología.

Y, por último, tendríamos las patologías que afectan al segmento posterior, que son las que afectan a la retina y que son muy peligrosas, porque pueden causar ceguera en el paciente.

**¿Cómo abordan el proceso de evaluación del paciente?**

En todo el Grupo Miranza tenemos un contact center unificado. Con lo cual, normalmente las citas se reciben vía telefónica, aunque cada vez más las recibimos vía on-line. En cualquiera de los casos, siempre hay una conversación previa en la que el paciente comenta cuál es su necesidad, la cual puede partir desde un problema urgente hasta una revisión general. En esa

conversación se detecta qué subespecialidad debería abarcar la patología: de cataratas, de retina, oculoplástica, glaucoma, pediátrica..., y se asigna la cita al doctor especializado. Todos nuestros doctores cuentan con una subespecialidad concreta, porque Miranza entiende que la oftalmología es una rama de la medicina en la que hay que especializarse para aportar un servicio de calidad al paciente.

**“Contando con cinco sentidos, la vista es el último que querríamos perder”**

**¿Qué tipo de tecnología utilizan en vuestra práctica oftalmológica?**

La tecnología en el ámbito de la oftalmología es de altísimo nivel, se invierten grandes cantidades anualmente en I+D dentro de la industria y continuamente se consiguen grandes avances en tecnología.



La prioridad es que el doctor pueda visualizar correctamente las partes del ojo. Con lo cual, necesita una tecnología orientada a un avance en la imagen.

De la misma manera, hago hincapié en la precisión de los tratamientos quirúrgicos, incidiendo en el láser, por ser el que más precisión presenta y menos daño produce.

**¿Qué consejos le darías a las personas para mantener una buena salud visual y prevenir enfermedades oculares?**

La mejor recomendación que podría hacer es la realización de revisiones periódicas, cada dos años si tenemos ojos sanos o de forma más frecuente según lo estipule su

oftalmólogo. Pero como mínimo cada dos años.

Estamos convencidos que, contando con cinco sentidos, la vista es el último que querríamos perder. Por ello es tan importante cuidarla.

Cuando una patología ocular se presenta el daño puede no ser reversible, y la prevención siempre será la mejor arma. A los pacientes recomiendo que elijan a profesionales cualificados para cada caso; en este punto me gustaría hacer una distinción importante entre un oftalmólogo y un óptico que a veces crea confusión. Un óptico es un profesional habilitado para corregirnos defectos de refracción, pero no podrá diagnosticar una patología ocular.



# María Ruíz y Gabriel Meisel: “Seguiremos cuidando del paciente siendo fieles a nuestros valores”



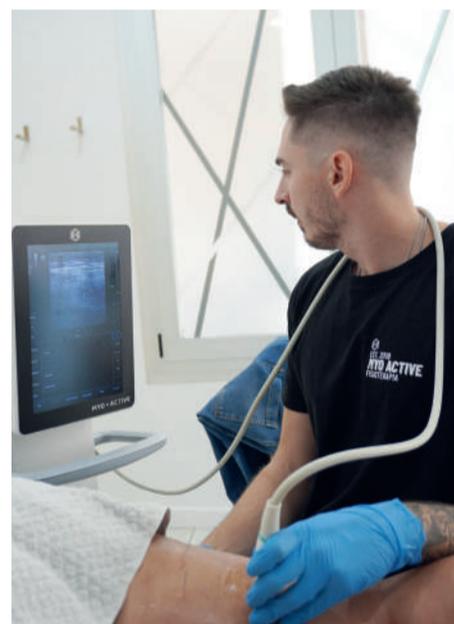
## ENTREVISTA

**MARÍA RUÍZ  
Y GABRIEL MEISEL**  
SOCIOS DE MYO.ACTIVE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Qué es Myo.Active? ¿Cuándo comenzó vuestra andadura?**

Myo.Active nació como idea hace seis años, cuando comenzamos a desarrollar una lista de aquellas cosas que nos gustaban y las que no de las clínicas donde trabajábamos.

De esta lista pasamos a elegir nombre, logo y colores de marca para lanzarnos a la andadura de abrir un centro de fisioterapia que se ajustara a lo que nosotros buscába-



mos. Nuestra visión pasaba porque el paciente fuera el foco central dentro del tratamiento.

Desde entonces, han pasado ya cuatro años.

**Vuestra diferenciación se basa en tratar a personas y no patologías...**

Exacto. De la misma manera, nos encargamos de aportarles herramientas para puedan gestionar sus problemas a largo plazo y, a la par, que se sientan acompañados durante todo el proceso, que no solo sea venir a la clínica, tratarse e irse. Queremos que sean conscientes de que estamos en todo momento para ayudarles.

**¿Cuál es el enfoque principal de la clínica en cuanto a tratamientos y terapias ofrecidas?**

Nosotros ofrecemos principalmente fisioterapia: fisioterapia deportiva, ecografías musculoesqueléticas... pero también contamos con un área dedicada a la mujer: suelo pélvico, embarazo...

Intentamos abarcar todas las especialidades a las que llega la fisioterapia. No obstante, entendemos que son especialidades nuevas y hay muchísimo trabajo que realizamos desde este ámbito que aún no ha adquirido la visibilidad necesaria. Por ejemplo, la fisioterapia oncológica o neurológica, las cuales ya ofrecemos en Myo.Active.

**Intentan, a todas luces, ofrecer un servicio integral.**

Efectivamente. Intentamos que así sea.

**¿Cuál es la importancia de la prevención de lesiones y el mantenimiento de la salud física en la filosofía de la clínica?**

Desde Myo.Active consideramos que lo ideal es contar con las herramientas necesarias para reconocer la patología y resolverla. Para ello, es necesario pasar por un proceso previo en el que se debe acudir al fisioterapeuta en aras de resolver las posibles patologías crónicas, que en ocasiones tienen lugar antes de la aparición de los síntomas.

Intentamos que, como mínimo, los pacientes cuenten con las herramientas necesarias para que no desarrollen ningún tipo de patología

“Intentamos abarcar todas las especialidades a las que llega la fisioterapia”

**¿Cada cuánto debemos acudir aproximadamente a un fisioterapeuta?**

Depende de muchos factores. Hay personas que trabajan sentadas y llevan una vida sedentaria que podría implicar una atrofia muscular, a los que podría recomendar que acudan cada uno o dos meses, aunque claramente influyen otros factores como la edad, patologías previas...

Y luego, hay personas muy activas que realizar actividades de alta intensidad a quienes les recomendaría que acudan una vez al mes para prevenir otro tipo de lesiones por sobreesfuerzo.

Pero, en definitiva, son muchos los factores que intervienen en esta decisión.

**Es muy importante mantenerse actualizados con las últimas técnicas y avances en fisioterapia, ¿verdad?**

Esta profesión reclama una constante actualización. Todos los años surgen técnicas nuevas y las ya existentes se comienzan a renovar. Por ello, siempre tenemos que estar en continua formación.

**¿Cuáles van a ser las líneas de trabajo de MYO Active a largo plazo?**

Nuestra idea es crecer. Queremos consolidarnos como una marca mucho más potente, pudiendo escalar a largo plazo, ampliando la clínica y creando otras nuevas clínicas. Queremos tener un nombre a nivel nacional.

Seguiremos cuidando del paciente, siendo fieles a nuestros valores y nuestra forma de trabajo.



## ENTREVISTA

**DR. FERNANDO  
G. MONFORTE**  
GERENTE DE CLÍNICA  
RENACIMIENTO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Qué tipos de tratamientos y procedimientos estéticos ofrece la clínica y cuáles son los más populares entre los pacientes?**

## Dr. Monforte: “Las nuevas toxinas botulínicas que duran más y se espera que estén en España para el próximo año”

Ofrecemos todos los tratamientos de Medicina Estética facial y corporal. Los más populares son el tratamiento de las arrugas faciales, rejuvenecimiento facial, de la piel y de la expresión facial, recuperación de volúmenes y recuperación aumento de labios.

**¿Cuál es el perfil y la experiencia del equipo médico, y cómo se aseguran de mantenerse actualizados con las últimas técnicas y avances en el campo de la medicina estética?**

El Dr. García Monforte es profesor de Medicina Estética para médicos en 5 Universidades, por lo que está muy al día de los últimos avances, la Dra. Pilar Pérez es Diplomada Universitaria en Obesidad y en técnicas de mejora de la piel.

**¿Qué medidas toma la clínica para garantizar la seguridad y el bienestar de los pacientes durante los procedimientos estéticos?**

La clínica es un establecimiento en planta baja, perfectamente aislado del ex-

terior y cuenta con varias salas especiales para tratamientos médicos y estéticos.

**Asimismo, usted es profesor e imparte clases que versan sobre toxina botulínica. En líneas generales, ¿cuál es el mecanismo de acción de la toxina botulínica en el tratamiento estético?**

La toxina botulínica es un tratamiento muy seguro, llevo desde el año 1996 realizando tratamientos con este producto que actúa sobre los músculos de la expresión facial relajándolos, evitando de esta forma la formación de arrugas de expresión. Su utilización de forma habitual y adecuada produce una mejora de la piel por evitar su oxidación mejorando su luminosidad a largo plazo.

**¿Cuáles son los usos más comunes de la toxina botulínica en medicina estética?**

El uso más común es desaparición de las arrugas de expresión, otro uso para lo que está aprobada es para la reducción de la sudoración axilar, pero también se utiliza a nivel mundial en la reducción del ángulo de la cara (mandibular), mejora de las arrugas del mentón, elevación de las comisuras, reducción de las bandas de piel del cuello, exceso de sudoración facial y muchas otras indicaciones.

**¿Cómo se determina la dosis y la ubicación de las inyecciones de toxina botulínica en un paciente?**

Eso ya está muy estudiado y varía de una persona a otras, mi primera publicación sobre el uso de la toxina botulínica en toda la cara fue en 2005, en 2001 empecé a hacer microbotox (baby-botox), quiero decir que hay que tener cuidado con la publicidad falsa, la mayor parte de las técnicas ya están inventadas hace años y tener mucho cuidado con las ofertas, en medicina no hay ofertas o puede ser que el que la hace no sea médico.

**¿Cuáles son los avances más recientes en el uso de la toxina botulínica en el campo de la medicina estética?**

Las nuevas toxinas botulínicas que duran más y se espera que estén en España para el próximo año. El uso en mejora del crecimiento del pelo. La utilización en dolor vaginal, en psoriasis en fase crónica y muchos más que sería extenso relatar.





## ENTREVISTA

GEMMA TORRES  
PRESIDENTA DEL ICHH

## Gemma Torres: “El futuro del ICHH pasa por una modernización y ampliación de instalaciones”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuáles son las principales funciones y responsabilidades del Instituto Canario de Hemodonación y Hemoterapia en el ámbito de la salud y la atención médica?**

La principal función del Instituto Canario de Hemodonación y Hemoterapia es sin duda, dotar de sangre y hemoderivados a los hospitales de nuestra comunidad autónoma. Nuestra mayor responsabilidad es que esos recursos sean suficientes y no se produzcan faltas de stock en el suministro, lo que podría conllevar la suspensión de cirugías o tratamientos.

**¿Qué medidas toman para promover la donación de sangre y garantizar un suministro adecuado en la región?**

Llevamos a cabo diversas campañas de comunicación, una de manera anual, las universitarias, la de verano... todas ellas enfocadas

en la necesidad constante de obtener sangre, sobre todo en épocas vacacionales donde disminuye drásticamente el número de donaciones efectivas.

**¿Cuáles son los requisitos y el proceso para convertirse en donante de sangre en Canarias y cómo se aseguran de que se cumplan los estándares de seguridad y calidad?**

Pueden ser donantes los que tengan entre 18 y 65 años, que gocen de buen estado de salud general y no estén embarazadas en el caso de las mujeres. Para casos específicos, siempre recomendamos consultar en [www.efectodonacion.com](http://www.efectodonacion.com), en el 900234061 a través de nuestras redes sociales.

Una vez recibimos las bolsas de sangre provenientes de la donación, éstas hacen un recorrido por nuestros laboratorios donde se analizan diversos indicadores y se controla la calidad de los hemoderivados

para garantizar la seguridad transfusional.

**¿Cuáles son las principales iniciativas y campañas que el Instituto Canario de Hemodonación y Hemoterapia lleva a cabo para concienciar a la población sobre la importancia de la donación de sangre?**

Durante el 2024 llevaremos a cabo la ya presentada campaña anual, además de las campañas universitarias en colaboración con la ULPGC y la ULL que se realiza en los meses de marzo y octubre. Como ya es tradición, contaremos con sendas campañas en verano y Navidad.

El objetivo de nuestras campañas es adaptar el mensaje, la necesidad de donar sangre, a cada época del año para tratar de sensibilizar a la población en un acto altruista y muy necesario: la sangre no se fabrica, sólo proviene de donaciones.

**¿Cómo se colabora con otros centros sanitarios y organizaciones en Canarias para garantizar el suministro de hemoderivados y la atención médica adecuada?**

Actualmente disponemos de salas para donación en todos los hospitales públicos de las islas. Además de ello, en términos de suministro de hemoderivados, desde la dirección técnica del Centro Canario de Transfusión se contacta de manera diaria a los hospitales para establecer la distribución de hemoderivados. En momentos de bajada en el stock, con el objetivo de atender de la mejor manera las urgencias y cirugías, ambos equipos, el nuestro y los de los hospitales públicos, colaboran mano con mano para minimizar el impacto que el déficit de stock pueda causar en la actividad hospitalaria.

**¿Cuáles son los planes futuros del Instituto Canario de**



*Nuestra mayor responsabilidad es que esos recursos sean suficientes y no se produzcan faltas de stock en el suministro*

**Hemodonación y Hemoterapia en términos de mejora y ampliación de sus servicios y alcance en la región?**

El futuro del ICHH pasa por una modernización y ampliación de instalaciones, necesaria en ambas provincias. La realidad actual de Canarias así lo requiere ya que nos encontramos con muchos problemas de espacio tanto en laboratorios como en el área administrativa. Con dicha ampliación, no sólo podríamos dar cabida a procesar un mayor número de bolsas de sangre, sino además llevar a cabo planes más ambiciosos como convertirnos en banco de tejido o leche materna, algo con lo que ya cuentan muchos bancos de sangre de España.



## ENTREVISTA

ALMUDENA CERVERA  
RESPONSABLE  
DE CENTROS AUDITIVOS  
AFÓN

## Almudena Cervera: “Queremos seguir siendo esas personas que escuchan a personas”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**A**lmudena Cervera es licenciada en Audiología por la Universidad de Coimbra, Técnica Superior en Audiología Protésica, diplomada en Logopedia por la Universidad Complutense de Madrid y Experta en Diagnóstico y rehabilitación en Hipoacusia Infantil

**Afón concentra a un equipo con una amplia trayectoria en el mundo de la audición y apasionados por ayudar a quienes confían en sus servicios. ¿Cómo ha sido vuestra trayectoria desde 2005 hasta la fecha?**

En estos casi veinte años hemos pasado por tres locales diferentes ya que, a medida que crecíamos, se nos hacían pequeños. Siempre hemos intentado que las instalaciones fueran lo más cómodas y accesibles, teniendo en cuenta que, muchos de nuestros pacientes tienen movilidad reducida y otros, como los más pequeños, vienen en carritos de bebé. Es por esto que, en el local donde actualmente estamos, tenemos la certificación de accesibilidad y contamos con dos aparcamientos para movilidad reducida en la puerta.

**¿Qué es lo primero que debe hacer una persona que sospecha padecer pérdida auditiva?**

Lo primero sería salir de dudas acerca del estado de nuestra audición, es por ello que en Afón las revisiones auditivas son gratuitas. Así pues, desde que tengamos la sensación de que no oímos o entendemos como debieramos, hay que pedir cita para una evaluación auditiva.

**¿Qué pruebas se hacen en un centro auditivo como Afón?**

Comenzamos con una entrevista personal en la que recogemos todos los datos referentes a los antecedentes personales y médicos y por su puesto de las sensaciones del paciente. En cuanto a las pruebas propiamente dichas, lo primero sería realizar una videotoscopia, donde observaremos en la pantalla el estado del conducto auditivo y del tímpano y seguidamente una Impedanciometría la cual nos permite conocer la funcionalidad del conjunto tímpano-oscicular, es decir si nuestro tímpano y la cadena de huesecillos vibran con normalidad. Lo siguiente es determinar el estado



de la audición a través de la audiometría tonal y la capacidad de discriminación de palabras realizando una logaudiometría. Además, si fuera necesario como en casos de bebés o personas con plurideficiencias también realizamos pruebas electrofisiológicas como son los Potenciales Evocados Auditivos. Estas pruebas nos permiten de manera objetiva determinar el umbral de audición de nuestros pacientes.

**¿Trabajan con diferentes marcas y modelos de audífonos?**

Nosotros trabajamos con los principales fabricantes de audífonos. Cada marca tienes sus productos estrella y realiza investigaciones (basadas en evidencia científica) en diferentes ámbitos en cuanto a

prestaciones se refiere. Teniendo claro que nuestro objetivo es tratar cada caso de forma personalizada y conseguir los mejores resultados, el hecho de poder elegir entre varias marcas nos permite poder seleccionar lo mejor de cada fabricante y asegurarnos así la adaptación más adecuada para cada caso.

**¿Y ofrecen servicios de reparación y mantenimiento de los mismos?**

Por supuesto. La mayoría de las ocasiones podemos solucionar los problemas en el mismo gabinete, ya que contamos con un pequeño taller que nos permite abordar pequeñas reparaciones y sustitución de piezas. Cuando se trata de algún problema mayor nos encargamos de enviar a reparación el audífono y le proporcionamos al usuario

uno de repuesto hasta que llegue el suyo. En cuanto al mantenimiento, en cada revisión nos encargamos del mismo, pero también dotamos a las familias de herramientas para que ellos puedan realizar parte de dicho mantenimiento desde la comodidad de su hogar. El hecho de formar al paciente en el cuidado del audífono nos ha demostrado con el tiempo que dota, no solo al paciente si no también a las familias, de autonomía y tranquilidad.

**¿Cuáles son las claves para detectar y prevenir la pérdida auditiva?**

Si hablamos de prevención la clave está en evitar todo aquello que sabemos perjudica a nuestra audición. Esto pasa por evitar los ambientes ruidosos, tanto en el ámbito laboral como de ocio. Una correcta protección para aquellos trabajos en los que sea inevitable la exposición a ruido, y por otro lado, intentar reducir al máximo los ambientes con música fuerte o el uso de auriculares durante tiempo prolongado en nuestros momentos libres. Existen hábitos que conviene desterrar como el tabaquismo o el alcohol de los cuales ya conocemos su impacto negativo en nuestra audición.

Por otro lado, las claves para detectar estas pérdidas muchas veces están en saber escuchar los consejos de los que están a nuestro alrededor, ya que la mayoría de las veces son las personas que nos rodean los primeros que se percatan

de esta situación, bien por un volumen excesivo en la televisión o en la propia voz, el dejar de atender la llamada de teléfono o no percibir algún sonido exterior como alarma o timbre.

**¿Qué síntomas pueden indicar el inicio de la pérdida auditiva?**

Parte de estos síntomas iniciales son los que hemos mencionado anteriormente. Además de esto y teniendo en cuenta que la mayoría de las pérdidas que nos encontramos en el gabinete son presbiacusias y pérdidas por exposición a ruido, aparecerán como síntomas iniciales la incapacidad de percibir sonidos de tono agudo tales como alarmas, trinos de los pájaros, el sonido del agua...etc. Esto se debe a que las frecuencias agudas son las que se ven más afectadas en este tipo de pérdidas auditivas.

“Nuestro objetivo es tratar cada caso de forma personalizada y conseguir los mejores resultados”

Así mismo la dificultad para entender a las mujeres y a los niños frente a las voces masculinas, es un comentario típico de los pacientes que sufren este tipo de deficiencia auditiva. Por el contrario, cuando el problema afecta a los sonidos más graves, los pacientes suelen tener sensación de vacío y taponamiento, pareciéndose mucho lo síntomas a los del tapón de cera. Esto se debe a que estas frecuencias más bajas son las responsables de dotar al sonido de potencia, por lo que cuando aparece la pérdida de audición la persona se da cuenta en seguida. En resumen, una pérdida con componente de frecuencias agudas afectará más a la discriminación de las palabras (oigo, pero no entiendo), frente a las graves que generan un problema más centrado en el volumen.

**Para concluir, ¿por dónde pasa el futuro de los Centros Auditivos Afón?**

Si echo la vista atrás y pienso en los comienzos y en mis proyectos en aquel momento, creo que actualmente estoy en el punto que desearía, con un equipo profesional y cercano. Para los próximos años los objetivos pasan por mantener el nivel de calidad y servicio que actualmente tienen nuestros pacientes, seguir formándonos y creciendo pues queremos seguir siendo esas “personas que escuchan a personas”.





# Zoraida Taveira: “Nuestro objetivo es seguir cuidando de las familias”



## ENTREVISTA

**ZORAIDA TAVEIRA**  
GERENTE DE NONA  
CENTRO MATERNAL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

### ¿Qué es Nona Centro Maternal y a quién se dirige?

Nona Centro Maternal surge de la necesidad de sus socias. Somos tres socias, tuvimos unos embarazos hace ya varios años y recaímos en una necesidad. En aras de suplirla nos lanzamos a la aventura de emprender. Fue entonces cuando ideamos la creación de un centro en

el que simplemente no encontraríamos un centro meramente sanitario, sino un binomio, es decir, que fuera como un hogar en el que poder dar respuesta y encontrar refugio.

Concretamente, en Nona damos respuesta desde el momento en el que te quieres quedar embarazada hasta que se produce ese embarazo, hacemos todo el seguimiento del mismo hasta que llega el momento del parto y también estamos presentes en los momentos posteriores -postparto-.

Nona es un binomio porque tiene tanto consultas y servicios sanitarios como no sanitarios, pero en cualquier caso todos ellos, sean sanitarios o no, están relacionados directamente con estas etapas que te comentaba.

### Zoraida, ¿qué carencias detectaron en estas etapas tan especiales de la vida de una mujer y de las familias en general?

Detectamos la falta de un lugar donde poder ir y encontrarlo todo. Tanto en la seguridad social como en la atención médica sanitaria privada se encuentran buenos profesionales, pero nosotras anhelábamos

un lugar en el que poder encontrar a un ginecólogo, a un obstetra, pero a la vez también donde poder acudir para realizar un entrenamiento personalizado de embarazo o acudir después en el posparto a una fisioterapeuta pediátrica... Esta fue la carencia que nosotras notamos, que tenías que ir a diferentes lugares para poder acceder a todos estos servicios.

**Es decir, que abarcan un servicio integral dedicado a la preparación del parto y el postparto.**

Exacto. Preparación del parto y la atención postparto. Esta última es fundamental, porque hay mucha soledad en el postparto.

### ¿Qué contenidos abarca el programa de preparación al parto que ofrecen?

Es un programa que se ha ido modificando con el tiempo con el objeto de ir mejorando y de dar respuesta a las necesidades de las generaciones de mujeres embarazadas que han ido pasando por Nona.

Nuestra propuesta se basa en siete sesiones teórico-prácticas, en las que intervienen diferentes especialistas relacionados con el embarazo, el parto y el postparto. La especialista principal es la matrona, quien lleva la preparación al parto en nuestro centro, pero hay intervenciones durante todo el curso muy importantes, por ejemplo, de fisioterapeutas especializadas en suelo pélvico, quienes dan toda la parte de la biomecánica del parto. También hay sesiones en las que intervienen las fisioterapeutas pediátricas para hablar de un adecuado sistema de porteo al bebé, de cómo hacer esos primeros masajes para relajar, para coadyuvar a los episodios de cólicos...

En definitiva, hay intervenciones enfocadas a lo que realmente te vas a encontrar, porque nosotras, desde nuestra experiencia como madres, ya las hemos vivido.

### También le quería preguntar por las ecografías emocionales, ¿qué es una ecografía emocional y en qué se diferencia, pues, de la ecografía tradicional?

La ecografía emocional no es más que una ecografía que se hace sin fines médicos.

Este servicio ha ido cambiando, pero sí es verdad que nosotros, cuando alguien quiere venir con más familiares, estar un tiempo compartiendo con ellos la ecografía, nosotros admitimos a que vengan y la ginecóloga se detiene un poquito más en intentar encontrar el rostro del bebé y demás.

No obstante, somos un centro sanitario y nuestras ecografías son sanitarias mayoritariamente.

### Me gustaría preguntarle por cuáles son vuestros objetivos a largo plazo, porque me imagino que este es un mundo apasionante y a la par cambiante.

Sí, muy cambiante. Nuestro objetivo es seguir cuidando de las familias: de esas mamás, de esos bebés, de esos papás..., seguir cuidándolos con la mejor calidad y atención que podamos dar.

Seguiremos creciendo según las demandas para poder dar respuesta a esas necesidades que van surgiendo.



## ENTREVISTA

EDUARDO JORGE BAQUERO  
DIRECTOR GENERAL DE DIREX

## Eduardo Jorge: “Como empresa, nuestra esencia radica en el compromiso constante con la calidad de nuestros servicios, las personas y el entorno”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Direx se alza como una empresa de distribución española de equipos médicos con más de 25 años de experiencia. ¿Cómo evalúan la trayectoria que han mantenido hasta la fecha?**

Direx celebra su 30 aniversario este año 2024.

Tenemos la misión de mejorar la vida de los enfermos suministrando tecnología médica a los profesionales de la salud en España.

Queremos convertirnos en una referencia nacional en el ámbito de la distribución de soluciones de tecnología médica.

Durante estos años, hemos crecido y nos hemos adaptado a los múltiples cambios del mercado. Han sido muchos los retos: crisis financiera, pandemia, crisis de componentes y suministro, nueva legislación europea (Medical Device Regulation (MDR))... Pero en Direx hemos crecido de una manera constante, tanto en volumen de facturación, como en soluciones incorporadas a nuestro catálogo, en equipo humano e instalaciones.

Después de la crisis financiera de 2007, decidimos diversificar el mercado y alcanzamos importantes contratos con empresas multinacionales, para distribuir sus productos en exclusiva en todo el territorio nacional. Para una pequeña empresa familiar canaria esto ha supuesto un gran esfuerzo, pero gracias a todos los profesionales que integran Direx los resultados han sido positivos.

En los últimos 3 años, hemos potenciado una estrategia de crecimiento y los indicadores son muy favorables.

Nuestra evaluación de la trayectoria se basa en varios aspectos clave:

**Reputación en el mercado:** hemos construido una sólida reputación como proveedor de confianza, reconocido por la calidad de nuestros productos y servicios, así como por nuestro compromiso con la satisfacción del cliente.

**Crecimiento sostenible:** a lo largo de los años, hemos experimentado un crecimiento constante, lo que refleja nuestra capacidad para adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado.

**Innovación continua:** nos hemos mantenido a la vanguardia de la innovación en la industria médica, invirtiendo para ofrecer soluciones tecnológicamente avanzadas que mejoren la atención médica y la experiencia del paciente.

**Compromiso con la calidad:** nuestro compromiso con la calidad se refleja en cada aspecto de nuestro trabajo, desde la selección de productos hasta el servicio al cliente.

**Responsabilidad social corporativa:** en Direx nos comprometemos a operar de manera ética y responsable, apoyando iniciativas de sostenibilidad y contribuyendo positivamente a las comunidades en las que operamos.



Cirugía robótica de rodilla.

En resumen, consideramos nuestra trayectoria como altamente positiva y estamos comprometidos a seguir siendo líderes en la distribución de equipos médicos, proporcionando soluciones innovadoras y de alta calidad a nuestros clientes en el futuro.

**¿En qué situación se encuentra el sector en Canarias? ¿Estamos ante un momento positivo?**

En Canarias, al igual que en el resto de Europa, hay un problema grave motivado por el cambio del Medical Device Directive (MDD) al MDR.

Hay otras particularidades propias del sector, como la situación de cobros, también presentes en Canarias. Comparativamente con otras comunidades autónomas, estamos a mitad de tabla.

Como aspecto optimista dentro de nuestro sector, resalta que en términos generales contamos con unas infraestructuras adecuadas, un nivel de tecnología en la media nacional y excelentes profesionales.

Aunque detectamos cierta incertidumbre sobre la asignación de presupuesto para acometer inversiones.

Estamos trabajando junto a centros de referencia para traer cirugía robotizada para la implantación de prótesis de rodilla, cadera y hombro. Se trata de una tecnología única y disruptiva en Canarias, que ya está generando unos resultados excelentes en otras regiones del país.

Como otra de las nuevas tecnologías de este 2024, hemos incorporado un sistema de un fabricante norteamericano para el tratamiento del pie diabético. Canarias es una de las comunidades con mayor incidencia de esta patología.

**¿En qué otros mercados geográficos comercializan sus equipos?**

Direx está presente en España. Disponemos de oficinas en Gran Canaria, Tenerife y Madrid.

Además de operar en el mercado de Canarias, también comercializamos nuestros equipos en otras regiones de España, aprovechando la infraestructura y la red de distribución existente en el país.

Nuestra estrategia de expansión nos lleva a seleccionar cuidadosamente los mercados donde podemos ofrecer productos y servicios que satisfagan las necesidades específicas locales.

Además, estamos comprometidos con establecer alianzas estratégicas con distribuidores regionales y colaborar estrechamente con socios comerciales para asegurar una presencia efectiva en estos mercados. Esto nos permite adaptarnos a las regulaciones locales, entender las necesidades del mercado y proporcionar un servicio personalizado a nuestros clientes en cada región.

**¿Cuál es la variedad de equipos médicos que distribuye la empresa y en qué áreas de la salud se enfoca (por ejemplo, equipos de diagnóstico, de tratamiento, quirúrgicos, etc.)?**

Diferenciamos dos negocios independientes: el nacional y el regional.

En el mercado nacional estamos enfocados a los cuidados críticos, urgencias, neonatología y emergencias. Nuestras soluciones se dirigen a estas especialidades.

En Canarias, además de estas especialidades, abarcamos otras como cardiología, radiología, intervencionismo, cirugía ortopédica y traumatológica, cirugía vascular, neumología, urología...

**¿Cuál es el enfoque de la empresa para establecer y mantener relaciones sólidas con los clientes y colaboradores, como hospitales, clínicas, centros de salud, etc.?**

Como empresa, nuestra esencia radica en el compromiso constante con la calidad de nuestros servicios, las personas y el entorno. Tenemos una clara orientación a la

satisfacción de nuestros clientes.

Apostamos por la calidad. En el año 1999, nos certificamos bajo la familia de normas ISO 9000 y en este 2024 hemos obtenido el certificado bajo la norma ISO 14001. Nuestra apuesta por la sostenibilidad es un elemento que el cliente valora y reconoce cada vez más.

Ofrecemos productos y servicios de la más alta calidad, lo que incluye trabajar con fabricantes de renombre y certificados, garantizar el cumplimiento de las normativas y estándares de calidad aplicables, y proporcionar capacitación y soporte técnico continuo.

**Transparencia y honestidad:** Nos comprometemos a construir relaciones basadas en la transparencia, la integridad y la honestidad. Esto implica comunicarnos de manera clara y abierta con nuestros clientes y colaboradores, brindar información precisa y completa sobre nuestros productos y servicios y cumplir con nuestros compromisos en todo momento.

**Desarrollo de asociaciones a largo plazo:** Valoramos las relaciones a largo plazo con nuestros clientes y colaboradores, y trabajamos para desarrollar asociaciones mutuamente beneficiosas y duraderas. Esto implica invertir en el establecimiento de relaciones sólidas y confiables, construir la confianza a través de acciones consistentes y demostrar nuestro compromiso con el éxito a largo plazo de nuestros socios comerciales.

**¿Y cómo seleccionan los proveedores y fabricantes de los equipos médicos que distribuye para garantizar la calidad y fiabilidad de los productos?**

Tenemos un principio: la calidad por delante. Nuestras acciones están orientadas a proporcionar tecnologías a los profesionales de la salud para que puedan hacer que la vida de los enfermos mejore.

Gran parte de las innovaciones en nuestro sector provienen de empresas de Estados Unidos, Israel y Europa.

Estamos en constante búsqueda de nuevas distribuidoras para traerlas a España.

Nos encanta escuchar a los usuarios de nuestros productos. Sus opiniones nos ayudan a identificar nuevas tecnologías y necesidades. Anualmente asistimos a los principales eventos regionales, nacionales e internacionales, donde se presentan las innovaciones del sector. Analizamos la reputación y la experiencia de los fabricantes. Evaluamos la calidad de sus productos. Sometemos a todos nuestros proveedores a un estricto sistema de homologación y control, con especial hincapié en los aspectos normativos y sus certificaciones.

En Direx, representamos a empresas como General Electric, Stryker y Medtronic, que se sitúan entre las primeras compañías mundiales en este sector. El mercado está en un proceso de concentración liderado por estas grandes compañías, lo que también nos lleva a incorporar innovación de una manera sinérgica y natural.

Nuestra estrategia es ofrecer soluciones innovadoras que aporten seguridad y fiabilidad.



# Miriam Hernández: “Somos pioneros en la manera de abordar los procesos de atención audiológica”

## ENTREVISTA

**MIRIAM HERNÁNDEZ**  
DIRECTORA TÉCNICA DEL  
CENTRO AUDITIVO AURAL  
DE SANTA CRUZ DE  
TENERIFE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**En Aural Centros Auditivos son pioneros en audiológica. ¿Qué les hace estar colocados a la vanguardia del sector?**

Nos definimos como pioneros porque desde la fundación de nuestra compañía, en 1978, hemos marcado pauta en la excelencia en la prestación de servicios audiológicos. Hoy ya tenemos 300 centros auditivos en toda España y nuestro objetivo y santo y seña ha sido siempre mirar a la persona con pérdida auditiva desde una perspectiva de excelencia tecnológica y profesional.

Eso nos convierte en pioneros, pero es que además somos los distribuidores en exclusiva de los audífonos de la marca danesa Widex, que han sido los protagonistas de buena parte de los saltos tecnológicos que ha habido en nuestra industria.

Además, somos pioneros en la manera de abordar los procesos de atención audiológica, situando al usuario en el centro de todo el proceso y buscando su máxima satisfacción de por vida. Nosotros no nos dedicamos simplemente a adaptar audífonos de una manera correcta, nuestro trabajo no termina nunca porque nos preocupamos de que el usuario de nuestros centros esté obteniendo permanentemente el máximo rendimiento de sus audífonos, durante toda su vida. Esa manera de entender la audiológica es absolutamente pionera.

Todo esto lo recibe el usuario, se da cuenta. Déjame darte un dato: Los estudios de satisfacción que hacemos en nuestros centros revelan que más de 9 de cada 10 de nuestros pacientes nos recomendarían. Es una media elevadísima, muy poco vista ni en nuestro sector ni en otros sectores. Pero es que nosotros estamos firmemente comprometidos con la mejora del bienestar de las personas. En Aural no pensamos en



vender audífonos como fin último, sino en que los audífonos que vendemos realmente ayuden a la persona a oír mejor.

**Concretamente, ¿qué líneas de trabajo abarca el centro?**

En Canarias, contamos con tres centros auditivos Aural, ubicados en Santa Cruz, La Laguna y Los Realejos. Estamos focalizados en mejorar la audición de las personas con pérdida auditiva. ¿Cómo lo hacemos?

Tenemos un protocolo de atención avalado por los 45 años de experiencia que atesora nuestra red y que nos ayuda a garantizar que la persona que confía en nosotros acaba obteniendo la mejor adaptación audiotrófica posible. Ponemos mucho foco en conocer bien a la persona y en evaluar de forma muy rigurosa, con pruebas muy completas, su audición.

Después de revisarle gratis su audición, si tienen pérdida, les dejamos unos audífonos para que se los lleven a casa gratis y los prueben sin ningún compromiso durante 15 días. ¡Hemos comprobado que oír con unos audífonos Widex es una experiencia que sorprende y maravilla a las personas con pérdida auditiva!

Por último, y como no queremos permitir que el precio sea nunca un hándicap, en nuestros centros ofrecemos a nuestros clientes las máximas facilidades para que solucionar sus problemas auditivos no sea un problema: Financiación hasta 3 años, garantías de 3 años, pilas gratis durante los 3 primeros años, seguro por pérdida y robo y sustitución del audífono en caso de rotura. El objetivo es que el usuario no se tenga que preocupar para nada durante los tres años de garantía.

**“Tenemos un protocolo de atención avalado por los 45 años de experiencia”**

**¿Qué es lo primero que debe hacer una persona que sospecha padecer pérdida auditiva?**

Lo primero que debe hacer una persona que sospecha que puede padecer pérdida auditiva es acudir a un centro auditivo y realizarse una revisión. En Aural hacemos revisiones auditivas muy completas, que además son gratuitas, que nos

permiten conocer no solo el tipo y el grado de pérdida auditiva que tiene un paciente, sino que también dedicamos mucho tiempo a conocer al paciente para saber cuáles son sus necesidades auditivas y cómo es su día a día. En función de todo ello, le proponemos una solución.

**En la actualidad y en líneas generales, ¿cuáles son las principales patologías que presentan los pacientes?**

La pérdida auditiva más frecuente es la presbiacusia, que es la pérdida auditiva debida a la edad. La presbiacusia se debe al deterioro gradual que tiene lugar en la cóclea y en las vías auditivas con el paso de los años.

Normalmente, la presbiacusia empieza a desarrollarse aproximadamente a partir de los 50 años de edad. Se suele dar simétricamente en ambos oídos y empieza afectando la sensibilidad auditiva en las frecuencias altas.

Es preferible que la persona con hipoacusia empiece a utilizar audífonos lo más pronto posible, ya que cuanto mayor sea la persona más difícil será que se acostumbre a llevarlos.

Sin embargo, vivimos en una sociedad cada vez más ruidosa (escuchamos música demasiado alta, utilizamos en exceso los auriculares a más volumen del debido, nuestras ciudades son ruidosas...) y eso está provocando que los usuarios de audífonos sean cada vez más jóvenes.

**¿Por qué es tan importante que una persona con pérdida auditiva se adapte unos audífonos?**

Es importantísimo. Hay gente que tarda años en asumir su problema y, por tanto, en ponerle solución. Después, cuando ya han podido recuperar su audición y volver a hacer su vida con normalidad, se arrepienten de no haberse adaptado los audífonos antes.

Ten en cuenta que una persona que no oye bien y no corrige su pérdida auditiva pierde las ganas de socializar, con lo que puede tender a aislarse de su entorno, lo que puede causar estrés y depresión e incluso puede acelerar el deterioro cognitivo, en los casos más extremos. Sin embargo, una persona con pérdida auditiva con una correcta adaptación audiotrófica puede seguir disfrutando de su vida plenamente. Por eso creemos que es tan importante visibilizar la pérdida auditiva y normalizar el uso de audífonos.

En Aural Centros Auditivos lo vemos cada día. Vemos a personas que entran a nuestros centros aliviadas y unas semanas después se sienten mucho más felices porque son capaces de conectar con los demás, de comunicarse, de sentirse integrados. Te doy solo un dato, que pensamos que es muy significativo.



**Los corales están en grave  
peligro de extinción...**



**Pero aún hay esperanza.**



# Dr. Nicolás: “Tenemos que mantener el ritmo al mismo tiempo que innovamos, nos digitalizamos y mejoramos”



## ENTREVISTA

**DR. NICOLÁS**  
DR. DE LA CLÍNICA  
MEDICAL IMPLANT

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**En Medical Implant abarcan diferentes servicios que van desde la odontología general hasta la estética corporal y facial, los implantes dentales o el turismo dental. ¿Cómo ha sido el avance de la clínica en estos últimos años?**

Nuestro avance ha sido vertiginoso, no solo por nuestra tendencia a una constante actualización, sino porque la tecnología avanza más rápido en estos dos últimos años, con diferencia en todos los más de 30 años de experiencia que tenemos en este sector... Hemos incorporado aparatología no invasiva que actúa sobre zonas concretas y genera cambios que, hace no menos de una década, solo podían ser logrados con cirugía. Y lo más importante, es que tenemos que mantener el ritmo al mismo tiempo que innovamos, nos digitalizamos y mejoramos.

**¿Qué destacaría de vuestra evolución?**

Sin duda la experiencia. En la medicina es algo primordial, si hablamos de implantes dentales es lo mismo. Con más de 1000 cirugías realizadas, solamente en el último año, podemos entender lo que nos aporta la experiencia, con cada cirugía y con cada paciente se aprende algo nuevo y esto nos lleva a mejorar constantemente en todos los

aspectos de la clínica.

**Si incidimos en los implantes dentales, ¿qué tipo de implantes ofrecen, cuáles son sus características y ventajas?**

La pregunta es muy fácil de contestar, simplemente los mejores implantes en el mercado, y son los implantes Straumann. Cada implante es diferente, y cada uno con sus características y su coste también. Strau-

mann representa la marca número uno en el mundo. Se estima que un implante perfectamente colocado en boca tiene más o menos una tasa del 4% de probabilidad de fallar, a esto hay que sumar todas las otras posibles complicaciones. En Medical Implant, en el último año, hemos estimado una tasa del 1-2% debido a la calidad y la afinidad que se ha conseguido entre implante y cirujano, que cuentan con el reconocimiento de "profesional GOLD" por parte de Straumann Group, por la colocación, solamente en el último año, de más de 1000 implantes.

**Imagino que en este campo es de vital importancia la formación y el desarrollo profesional en aras de mejorar y adoptar técnicas innovadoras...**

Fundamental, constantes cursos y congresos no solo en España, sino a nivel mundial, como por ejemplo, Singapur, siempre apoyados por la marca Straumann, invertimos en el profesional y en las últimas tecnologías, en maquinarias nuevas como el último radiográfico TAC y los últimos implantes que han salido en febrero 2024.

**Por otra parte, me gustaría incidir en el turismo dental. ¿En qué consiste el turismo dental y cuáles son sus principales beneficios?**

El turismo dental, básicamente es un servicio integral de atención, cirugía/tratamiento, alojamiento y desplazamiento de pacientes extranjeros, principalmente comunitarios europeos.

Los beneficios, entre muchos, son la diferencia económica que representa a los clientes, las ventajas que ofrece nuestra geografía y cultura, elevando el confort y la calidad frente a sus posibilidades en sus países de procedencia.

**¿Está en auge este tipo de turismo?**

Es una práctica habitual, desde hace décadas ya, en donde se reúnen varias ventajas y con la tecnología, ya se conocen y comparten experiencias, haciendo que sea algo común, tal como hacer un viaje por ocio.

**¿Cuál es el proceso que debe realizar una persona extranjera para programar una cita y recibir un tratamiento dental en Medical Implant?**

Lo primero es el contacto, ya una vez establecido con uno de nuestros especialistas, se estudia cada situación y se preparan todos los posibles escenarios basados en el historial previo del paciente, se marcan fechas y se organiza cuidadosamente cada detalle, algo que no es nada simple y requiere de una gran disponibilidad por parte de nuestro equipo. Así, una vez en tierra, nuestro turista y paciente, puede disfrutar de la comodidad y la atención acordada.

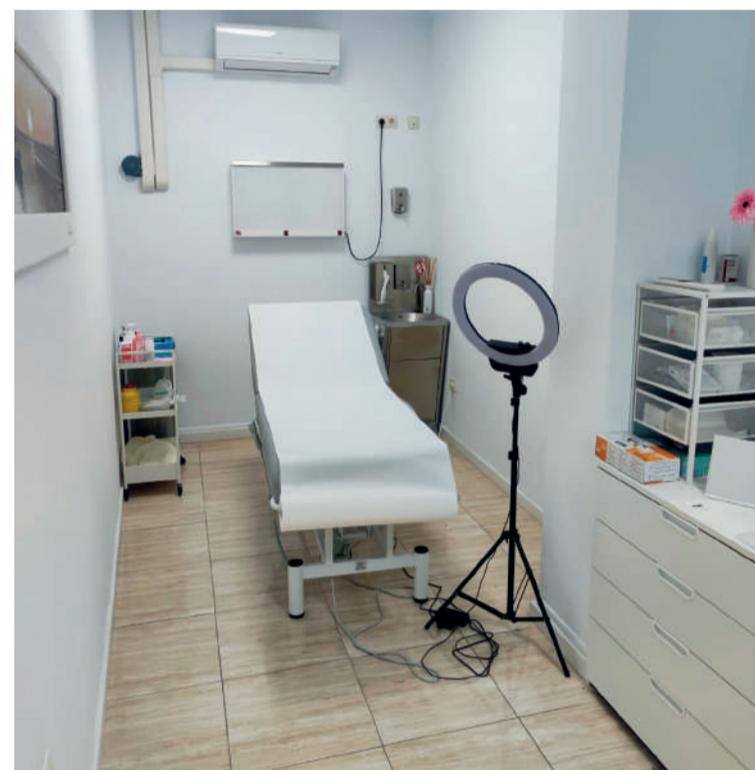
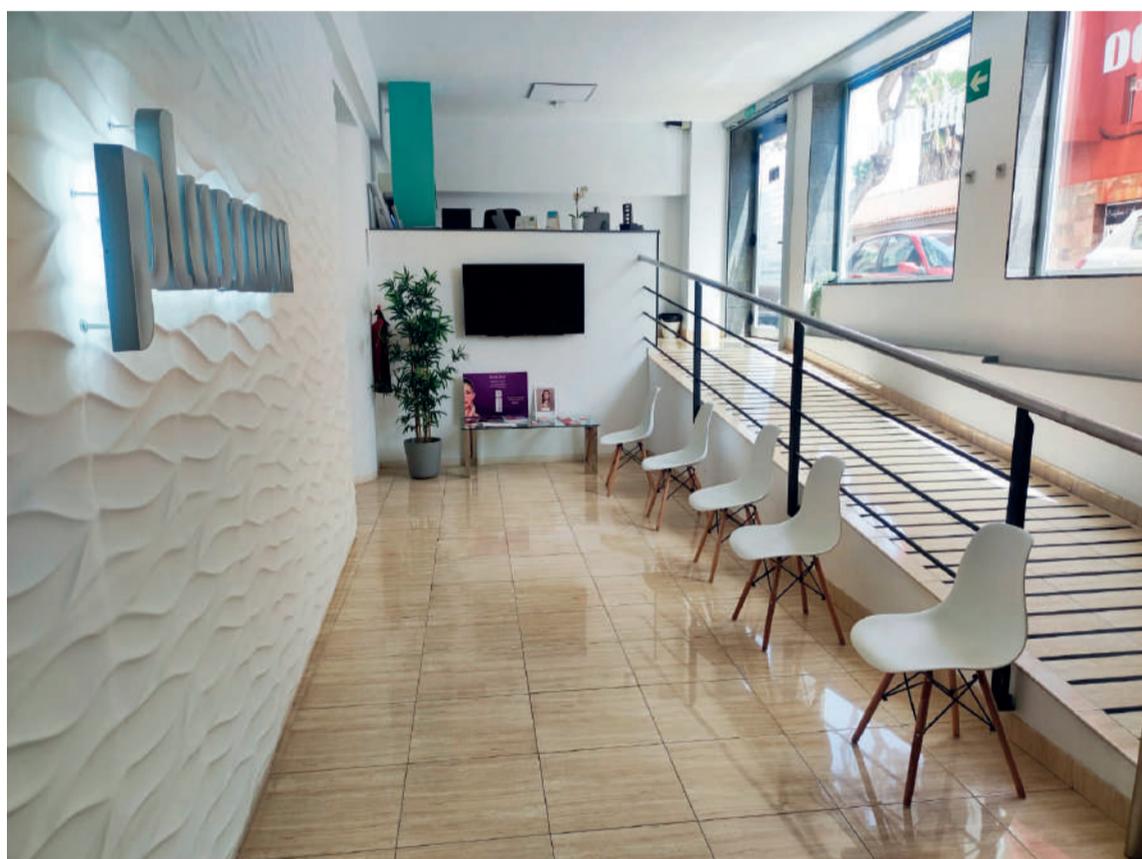
**¿Ofrecen servicios adicionales, como alojamiento y transporte?**

Siempre ofrecemos y disponemos de posibilidades de transporte, alojamiento y cuidados tras el tratamiento, y una línea privada de atención prioritaria en caso de cualquier situación.

**¿Y qué sucede si surge algún problema después del tratamiento dental en el extranjero? ¿Se ofrece algún tipo de garantía o seguimiento posterior?**

Siempre ofrecemos garantías de nuestros procesos y tratamientos, y por supuesto, de todos los materiales usados en ellos. Siempre atentos a cualquier mensaje o indicación por parte de los pacientes y de llamadas o mensajes periódicos para el seguimiento de cada caso que pasa por nuestros gabinetes.





## José Carrasco: “Cronificar una lesión puede derivar en un empeoramiento de la calidad de vida”

### ENTREVISTA

**JOSÉ CARRASCO**  
GERENTE DE CLÍNICA  
PLUSSANA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuál es el concepto de clínica que desarrollan desde clínica Plussana?**

Clínica Plussana se enfoca en la rehabilitación física. Nuestra diferenciación respecto a otras clínicas de la misma índole es que trabaja-

mos con seguros y conocemos de primera mano las deficiencias que pueden tener otras clínicas, hacemos mucho hincapié en el bienestar del paciente, no en otros intereses externos.

**¿Cuáles son los motivos más frecuentes por los que**

**acude el paciente a ustedes?**

Contamos con un gran volumen de pacientes derivados de accidentes de tráfico, cuyas lesiones más comunes se concentran en las cervicales, lumbares y dorsales.

**Una fisioterapia con un marcado carácter curativo, ¿verdad?**

Sí. Cuando se trata de lesiones producidas por accidentes la función es siempre curativa.

**¿Cuáles son los tratamientos o terapias que más desarrollan?**

Contamos con cinco fisioterapeutas, dos médicos rehabilitadores y un traumatólogo. Ofrecemos terapias manuales, electroterapia, ondas de choque, entre otros.

Tenemos un amplio abanico de tratamientos, pero incidimos sobre todo en la terapia manual y la rehabilitación en sí en cualquier tipo de recuperación, tanto deportiva como proveniente de un accidente.

**¿Se vuelca cada vez más la población en acudir a un fisioterapeuta con el objetivo de prevenir futuras lesiones?**

Sí. Lo que busca mucha gente es corregir las posturas que en su día a día, en su trabajo o, incluso,

en los deportes que realizan pueden agudizar una dolencia.

**¿Qué avances tecnológicos acechan al sector?**

Las terapias de ondas de choque, por ejemplo, las cuales son muy positivas en el tratamiento de determinados tipos de lesiones.

También últimamente se están empleando las plaquetas y las células madre, y vemos que cada vez el resultado es más positivo.

**¿Qué recomendación harías a la persona que tiene consigo alguna dolencia y aún así no acude a la consulta de un especialista?**

Le recomiendo que se ponga en manos de un especialista lo antes posible, porque cronificar una lesión dificulta obtener resultados satisfactorios y no dar ese paso en muchas ocasiones deriva, consecuentemente, en un empeoramiento de la calidad de vida.

**A largo plazo, ¿dónde centrarán vuestros esfuerzos?**

Aunque actualmente solo disponemos de una clínica, esperamos poder ampliar el número de clínicas, pudiendo expandirnos por todo Tenerife bajo el mismo concepto de atención y servicios.



# Nicolás Martín: “El camino de la fisioterapia debe ser la prevención”



## ENTREVISTA

**NICOLÁS MARTÍN**  
GERENTE DE NO + LESIONES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Cuéntanos a grandes rasgos la historia de la compañía. ¿Cómo surgió la idea hasta convertirse hoy en una realidad?**

Todo comenzó hace 11 años. Yo acababa la carrera de fisioterapia y junto a mis padres adapté el garaje de mi casa, creando una pequeña consulta donde comencé a recibir pacientes. Con el paso de los años el número de pacientes comenzó a ser superior, tenía mucho trabajo y fue entonces cuando comencé a valorar la idea de crear un centro más grande y aún más profesionalizado. Así surgió No + Lesiones.

A partir de ahí, incorporé a Sara Díaz, una nueva fisioterapeuta de mi máxima confianza.

**No + Lesiones, ¿de qué tipo de centro hablamos? ¿Qué tiene este centro que le diferencie de otros?**

Nos diferenciamos por ser un centro integral, trabajamos de manera global, sin centrarnos únicamente en el problema en particular, sino en el cuerpo humano de manera global.

Contamos con varias especialidades: pilates, fisioterapia deportiva, osteopatía... A su vez, tenemos especialistas en ATM, en embarazadas, especialistas pediátricos, suelo pélvico, entre otros.

Contamos con una cantidad de especialistas muy importante.

**Últimamente vemos como los centros de fisioterapia se están convirtiendo en centros mucho más especializados, ¿crees que tenemos que cambiar la visión antigua e intentar ir cada vez más a especialistas concretos dentro de esta propia rama?**

Cuando acudes a un profesional de la salud, éste tiene que atender tu problema, pero no se puede olvidar de que somos seres humanos y que los problemas, por lo general, no se deben a una única razón. Por ello, cada profesional tiene que tratar a la persona como un ente global, pero hay determinadas patologías que deben atenderse de manera especializada, como el suelo pélvico o el ámbito pediátrico.

**La profesionalización de los centros es latente. Imagino que el avance de las técnicas como de los recursos que emplean ha sido exponencial desde que comenzaron vuestra andadura hasta la fecha.**

Sí, completamente. Se trata de una profesión en la que tienes que reciclarte día a día. Hay varios elementos que han cambiado, pero sobre todo incidiría en la llegada de los ecógrafos, los cuales nos permiten tratar patologías acortando tiempos y con la misma calidad.

**¿Podríamos decir que este es el principal salto cualitativo que se ha dado en la fisioterapia o podríamos añadir algún otro avance?**

Considero que es el más importante, pero también cabe incidir en que contamos con aparatología que nos permite tratar patologías

que antes no podíamos, como los trabajos de fisioterapia invasiva, de ondas de choque... Estos elementos nos permiten acortar el tiempo de recuperación de las lesiones.

**¿Y hacia dónde crees que va la fisioterapia?**

Para mí es importante no centrarnos únicamente en tratar el problema cuando llega, sino que debemos intentar adelantarnos al problema. El camino de la fisioterapia debe ser la prevención.

Para este año nos hemos propuesto poner en marcha varias charlas con el objetivo de promover y prevenir determinadas lesiones. La tuvimos con nuestra fisioterapeuta, Irene Lopesino, sobre suelo pélvico. Y ahora daré yo una a finales de marzo, relacionada con el estrés.

**¿Es el estrés un factor para tener en cuenta en el desarrollo de lesiones y molestias?**

Sí. Antes me preguntabas sobre qué aspectos han cambiado en la fisioterapia, pero también te puedo decir que cuestiones han cambiado en los pacientes.

Lo que nos encontramos cada vez más a menudo son pacientes cuyos problemas derivan de problemas de trabajo o familiares, o de la unión de varios problemas que acaban desembocando en dolencias crónicas que muchas veces están relacionadas con factores de estrés. Por ello, los profesionales de la salud debemos ayudar a nuestros pacientes para que sepan controlarlo lo mejor posible.

“Para este año nos hemos propuesto poner en marcha varias charlas con el objetivo de promover y prevenir determinadas lesiones”

**Es una profesión que ha sufrido cierto nivel de intrusismo, ¿es un tema que sigue preocupando?**

Hay cabida para todos, pero es necesario definir qué competencias tiene cada una de las especialidades. Una vez definidas, es importante tener la formación y competencias para desarrollarlas.

En nuestro centro trabajamos con muchos profesionales externos: podólogos, psicólogos... Tenemos que encontrar la manera de trabajar en conjunto y hacia la misma dirección: la salud del paciente.

**¿Hacia dónde va a ir esta clínica? ¿Qué nuevos proyectos o líneas tienen en el horizonte?**

Desde hace tiempo tenemos varias ideas sobre la mesa, pero aún no se han materializado.

En la actualidad, planteamos la apertura de un nuevo centro multidisciplinar, donde se abarquen en torno a 5 o 6 especialidades.



# Luis Blanco: “No siempre la cirugía o el trasplante capilar es la mejor opción”



## ENTREVISTA

**LUIS BLANCO**  
CEO  
CLÍNICA CAPILAR  
AGELESS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Centro médico AGELESS son expertos en trasplante capilar ¿cuántos años de experiencia ya llevan en este ámbito?**

Nosotros iniciamos la actividad en el año 2017, hubo una labor previa de ver el tipo de negocio que se estaba realizando aquí en España y hasta entonces no era muy efectivo. Dos años antes a finales del 2015 fuimos a Turquía para ver cómo trabajaba la competencia y nos dimos cuenta de la importancia de cómo se estaban llevando a cabo las cirugías y el protocolo que tenían en la forma de actuación en contraposición de lo que se estaba haciendo aquí en España. Entonces,

esa labor formativa con clínicas de allí es lo que en el año 2017 se trasladó y se pudo convertir la idea en un proyecto real.

**Además, se trata de una especialidad que cada vez se demanda más servicios de trasplante capilar ¿no es así?**

La demanda existe desde hace muchos años, lo que hace aproximadamente 5 o 6 años todas las cirugías que la gente demandaba se cubrían fuera de España ya que realizarlas en este país el coste de la cirugía era mucho más elevado.

**En años anteriores en esta comunidad autónoma para realizar operaciones capilares era necesario ser tricólogo, ahora esta formación la exigen también a nivel nacional, por lo que nos imaginamos que ustedes en este sentido van muy avanzados.**

En los inicios de la actividad, en Canarias, era la comunidad autónoma con mayores restricciones en cuanto al desarrollo de este tipo de especialidad tenía.

Por ejemplo, para poder tener una licencia de quirófano ambulatorio y poder operar un trasplante capilar se exigía al médico tener un máster de implantología y tricología capilar, a diferencia de otras comunidades autónomas que no lo exigían. De ahí la poca cantidad de clínicas especializadas que existen en Canarias.

En comparación con otras comunidades, Andalucía simplemente con ser licenciado en medicina ya puedes realizar intervenciones y en Madrid y Cataluña con un máster en medicina estética también puedes empezar a realizarlas.

Con respecto a los estudios formativos a la tricología, son muy pocas universidades que den este tipo de ofertas formativas, en consecuencia, existe un número pequeño de especialistas de tricología en España.

Nos hemos anticipado a ello y me siento orgulloso de que he contribuido a formar muchísimos especialistas en la clínica.

**¿Cuáles son las últimas ten-**

**dencias o avances en el campo del trasplante capilar que considera importante mencionar?**

De unos diez años para aquí, el cambio más significativo ha sido el tipo de trasplante. Antes se realizaba un trasplante más quirúrgico, por decirlo de alguna manera, ya que se cortaba una tira de piel donde están los folículos y se tenía que hacer una cicatriz bastante prominente en la parte de la nuca.

Ahora con la técnica FUE que es folículo a folículo, la cicatriz es insignificante. Estamos hablando de cicatrices menor de 0.8 milímetros.

En cuanto a novedades que se vayan incluyendo hay nuevas incisiones con diferentes tipos de bisturí, como es el bisturí zafiro que el corte es muchísimo más limpio y evidentemente el sangrado es menor y la cicatrización es muchísimo más correcta.

Las nuevas tecnologías nos van mostrando nuevos tratamientos de mesoterapia que pueden ralentizar muchísimo la caída del cabello.

**¿Qué resultados se esperan de un trasplante capilar y en qué plazo aproximadamente?**

Cada paciente evoluciona de una manera diferente. En ocasiones me he quedado asombrado con pacientes que tan solo llevan 5 meses después del trasplante y el cambio que han tenido es impresionante.

Las personas tardan entre 8 y 10 meses incluso hasta un año en tener un cambio significativo para él. Depende también de las expectativas que tiene el paciente.

Me gustaría poder resaltar una cosa, existen compañeros del sector que están empezando a vender folículos ilimitados. No puedo llegar a entender esta práctica. Los folículos no son ilimitados, las personas tienen un número limitado de pelos o folículos en la cabeza, esta práctica no deja de ser un autotrasplante, es decir te los quito de un sitio para ponerlos en otro.

Existe una balanza entre lo que necesitas y lo que se puede trasplantar y ese número ronda entre los 4000 y los 4500 folículos.

Es una falacia que algunas clínicas vendan la forma de volver a recuperar el pelo que tenías con 16 o 17 años. Quería reseñarlo porque nosotros trabajamos con la honestidad hacia paciente, decir las cosas como son creo que es la mejor actitud que debemos tener para desarrollar una buena labor en nuestro sector.

**¿Hay limitación en términos de edad o tipo de cabello para un trasplante capilar?**

Primero hay que valorar el problema del paciente con el personal que está adecuado para ello y decidir sobre el tratamiento a seguir. No siempre la cirugía o el trasplante capilar es la mejor opción. Se ha estandarizado la idea de que si se me cae el pelo me realizo un trasplante y listo. Hay que decir que no son solo los hombres, también las mujeres necesitan realizar este tipo de tratamiento.

Se desaconseja los tratamientos para edades avanzadas, estamos hablando a partir de los 67-68 años. Evidentemente la evolución del folículo no es la misma, no existe las mismas garantías de que exista un alto éxito en comparación a una cirugía a una persona de mediana edad.

Existe un 90-95% de arraigo e los folículos en una persona de edad media que una persona de edad avanzada que ronda el 40-45%. El éxito de la cirugía se degrada bastante.



## ENTREVISTA

**ISABEL VALIDO**  
PRESIDENTA DEL  
COLEGIO PROFESIONAL  
DE TERAPEUTAS  
OCUPACIONALES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuáles considera que son los principales objetivos que enfrenta la profesión de Terapia Ocupacional en la actualidad y cómo el Colegio los está abordando?**

Principalmente, continuar con la labor que ya hemos venido realizando durante este tiempo de dar a conocer las funciones de un terapeuta ocupacional a nivel profesional y social. En ello trabajamos participando en medios de comunicación, teniendo reuniones frecuentes con las administraciones públicas, haciendo saber cuál es la función de un terapeuta ocupacional y por qué debe estar en ciertos dispositivos y centros.

Consideramos que esta labor divulgativa está siendo efectiva, porque cada vez se demanda más terapia ocupacional. Este es uno de los objetivos principales, no por aumentar la demanda, sino porque la gente sea capaz de identificar el rol que desempeña el terapeuta ocupacional y en qué le puede beneficiar.

**¿Cuáles son los beneficios y la importancia de la Terapia Ocupacional entre la población?**

Los terapeutas ocupacionales contamos con conocimientos sanitarios que nos permiten poner en palabras y técnicas rehabilitadoras todo aquello que expresan las personas que están alrededor de quien necesita terapia ocupacional con expresiones como “no se viste”, “no es capaz de comer”, mediante el análisis de la actividad de forma global, atendiendo a los componentes sociales y del entorno para ponerle etiqueta diagnóstica a este tipo de situaciones y trasladarlas al resto del equipo para poder complementarnos entre todos.

**¿Qué oportunidades identifica para el desarrollo y crecimiento de la Terapia Ocupacional en Canarias?**

La terapia ocupacional en canarias está mucho mejor que hace unos años, cada vez somos más profesionales. Por otro lado, dado el envejecimiento de la población, las situaciones de dependencia son más palpables en la sociedad y, como profesionales encargados del entrenamiento en la autonomía personal, los terapeutas ocupacionales tenemos cabida en muchísimos recursos a los que poder dar respues-



## Isabel Valido: “Es mucho lo que la Terapia Ocupacional puede aportar a la sociedad canaria”

ta a las situaciones de dependencia que se detecten, sino de cara a la prevención de la misma a través de esa autonomía personal de la que hablaba.

Por definición, terapia ocupacional es precisamente eso, la promoción de la autonomía personal del usuario y el desarrollo de técnicas y habilidades a través de las ocupaciones diarias que nos permi-

te la máxima expresión de nosotros mismos.

**Por otra parte, el Colegio promueve la formación continua y la actualización de conocimientos entre los terapeutas ocupacionales...**

Así es. Hemos iniciado las III Jornadas de Terapia Ocupacional en Canarias como colegio profesional. De forma continuada promove-

mos puntos de encuentros entre los colegiados. Y, además, incidimos en la formación presencial, trayendo a ponentes de alto conocimiento e información para promover la actualización permanente del profesional de terapia ocupacional. En la misma línea, tenemos convenios con empresas formadoras a través de los cuales los colegiados se pueden beneficiar, siempre aten-

diendo a la necesidad de actualización como profesionales de la salud y a la constante actualización de los conocimientos y avances científico-técnicos que hay en la disciplina.

**¿Cuál es su visión sobre el futuro de la Terapia Ocupacional?**

Ahora mismo la Terapia Ocupacional cuenta con muchos ámbitos en los que poder continuar expandiéndose. Atención primaria sigue siendo un objetivo principal, porque no conseguimos que en las políticas y servicios de prevención tengamos a terapeutas ocupacionales en atención primaria, que es la puerta de entrada al sistema sanitario. no cabe de duda que dado el carácter preventivo y de promoción de la salud que ofrece nuestra profesión es importantísimo que estemos en esa cartera de servicios.

“Por definición, terapia ocupacional es la promoción de la autonomía personal del usuario”

De forma paralela, solicitamos garantizar un área en los hospitales canarios, ya sea en servicios de salud mental, rehabilitación, neonatos o todos aquellos que se presten en los que la figura del terapeuta ocupacional tenga cabida. Apelamos para ello ,además, al principio de equidad, pues no por nacer en una isla u otra debemos tener más o menos servicios a nuestra disposición. Hay cuestiones que son básicas y en las que que a día de hoy tenemos que seguir trabajando porque no se aplican.

Asimismo, en el área educativa con las Necesidades Específicas de Apoyo al Alumnado los terapeutas ocupacionales abarcamos un área fundamental en el acceso al currículo. De forma complementaria con el equipo docente somos profesionales idóneos para trabajar en este ámbito como profesionales sanitarios. igualmente, en el área socio-sanitaria continuamos trabajando para que se garantice que hayan terapeutas ocupacionales en todos los centros necesarios, ya sean centros de día, centros socio-sanitarios, centros ocupacionales, servicios de atención a la dependencia... Son muchos LOS RETOS en los que tenemos continuar avanzando y es mucho lo que la Terapia Ocupacional puede aportar a la sociedad canaria.

# LA FELICIDAD VIENE DE FÁBRICA



En unas islas con más desarrollo industrial, somos más felices.



SI COMPRAS PRODUCTOS ELABORADOS AQUÍ, INViertes EN LA FELICIDAD DE TODOS.



## Dr. Jaime Vilar: “Somos especialistas en dermatología clínica y estética”



### ENTREVISTA

**DR. JAIME VILAR**  
DIRECTOR DE LA CLÍNICA  
DR. JAIME VILAR

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Dr. Jaime, en vuestra clínica son especialistas en dermatología clínica y estética. ¿Cuál es el compromiso que guardan con sus pacientes?**

Como bien comentas, somos especialistas en dermatología clínica y estética. El objetivo principal de la clínica es ofrecer un servicio de calidad en dermatología clínica, intentando aportar un diagnóstico y tratamiento serio, así como un entorno de confianza y de seguridad. Un servicio que, en definitiva, está respaldado por la comunidad científica, la formación

y la mejor de las intenciones al tratar a los enfermos.

A partir de ahí, intentamos que sea un lugar donde los pacientes estén cómodos, se sientan bien tratados y puedan estar tranquilos en cuanto a que lo que se le va a ofrecer siempre va a ser lo mejor que le ofreceríamos a cualquier paciente o familiar nuestro.

**¿Cuáles son los principales motivos por los que un paciente acude a la clínica?**

Los motivos son varios. Somos especialistas en dermatología, que es una especialidad enorme que abarca desde la parte clínica: parte quirúrgica del cáncer de piel, enfermedades inmunitarias... así como muchas patologías benignas asociadas a la piel y que los pacientes desean eliminar en momentos determinados.

Y por otra parte, hay un ámbito cosmético, porque la dermatología dentro de su ADN comprende la formación clínica y la cosmética. Por lo que, realmente, los motivos de consulta son muy variados.

Si pensamos en la parte clínica, el mayor motivo de consulta es el cáncer de piel y enfermedades inflamatorias como el acné. Y si pensamos en la parte cosmética, las consultas se concentran en las manchas, las arrugas de expresión, descolgamientos faciales...

**Hoy en día son particularmente preocupantes los riesgos derivados de la exposición solar, ¿hasta qué punto el cuidado de nuestra piel precisa tener en cuenta este factor?**

El cáncer de piel es una consecuencia, en la mayoría de los casos, de un hábito de exposición solar inadecuado durante los primeros años de vida. Y en algunos casos este hábito no solo se da en los primeros años de vida, sino que se prolonga en el tiempo.

Esto va a dar lugar a que a partir de cierto momento la piel que ha ido adquiriendo ese castigo solar va a ir desarrollando diferentes complicaciones, lo que se define como cáncer de piel.

En el mejor de los casos, el cáncer de piel más frecuente en seres humanos, que es el carcinoma basocelular, con un diagnóstico y tratamiento adecuado es suficiente, porque se va a curar sin ningún problema. Pero la labor principal del dermatólogo siempre va a ser descartar el melanoma, porque se trata de un cáncer de piel que sí afecta realmente al pronóstico de vida de los enfermos, es decir, son enfermos que pueden fallecer a edades tempranas por culpa de esta enfermedad.

Por todo ello, a un paciente que pregunta por una consulta cosmética una de las primeras cosas que hacemos antes de pasar al motivo cosmético es revisarle la piel, porque consideramos relevante conocer si puede existir algún aspecto de mayor importancia para la salud del paciente.

**De esta manera, ¿considera que deberíamos acudir todos a un dermatólogo, mínimo una vez al año?**

Lo cierto es que hay un tipo de paciente que ha tenido un exceso de hábito solar o que tiene una piel de un tono muy claro, que sí debería revisarse la piel de una forma regular, una vez al año e, incluso, a algunos les recomendamos en más ocasiones, porque su posibilidad de desarrollar cáncer de piel es mayor. Pero personas que han tenido una exposición solar normal y que no han tenido problemas en la piel muchas veces van a hacerse una revisión cuando ven que todo está bien y que no cuentan con factores de riesgo, por ello les recomendamos que acudan a

nosotros en caso de ver algún cambio importante en su piel. En general, no sería necesario, siempre que por lo menos una vez en la vida nos revisáramos la piel.

**Inciendo en la dermatología estética, hay una creciente preocupación por prevenir el envejecimiento de la piel, ¿podría indicarnos cuáles son los tratamientos de rejuvenecimiento más innovadores que ofrece su clínica?**

Los tratamientos de rejuvenecimiento cutáneo, desde el punto de vista estético, deben introducirse cuanto antes. En el sentido de que un cuidado de la piel adecuado siempre va a ser beneficioso. Con ello me refiero a limpiar la piel adecuadamente, utilizar protectores solares a diario y a partir de los 30-35 plantearse utilizar alguna fórmula, alguna crema que puede prescribir el dermatólogo para ayudar a prevenir las manchas. A partir de ahí, entre los tratamientos más habituales destacaría como tratamiento estrella la toxina botulínica, porque es un tratamiento extremadamente agradecido con ningún efecto adverso y con muy buenos resultados. Otros tratamientos que van muy bien son los de ácido hialurónico, la mesoterapia con vitaminas o plasma rico en plaquetas, así como la aparatología que se puede emplear para realizar limpiezas fáciles y dar luminosidad a la piel.

**¿Podría hablarnos un poco de la dermatitis atópica? Sabemos que hoy día es una enfermedad de la piel muy común especialmente en los recién nacidos, ¿a qué se debe?**

La dermatitis atópica es una enfermedad extraordinaria desde el punto de vista de la complejidad que tiene y de lo difícil que es tratarla de manera adecuada. Podemos hablar de dos apartados de la dermatitis atópica: uno que ocurre en la infancia, en la que en el 90% de los casos cuando los niños llegan a la adolescencia termina por resolverse, pero es importante que mientras la tenga los tratemos de la mejor manera posible.

Y después, no podemos olvidarnos de aquella que afecta a los adultos y que en muchas ocasiones va a ser moderada o grave. En estos casos es muy importante acudir a un dermatólogo, porque es una enfermedad que tiene una gran afectación de la calidad de vida y hoy en día contamos con la fortuna de que han aparecido fármacos extremadamente efectivos y con pocos efectos adversos, de uso hospitalario, pero a los que podemos acceder y que mejoran la calidad de vida del paciente. Son tratamientos crónicos pero que han cambiado la perspectiva del tratamiento de estos enfermos.





## Jonay Díaz: “Nuestro objetivo es fortalecer y acompañar a las personas en sus procesos de cambio”

Gabinete  
**Galatea**  
Atención psicológica,  
pedagógica y logopédica

### ENTREVISTA

**JONAY DÍAZ**  
RESPONSABLE DE  
GABINETE GALATEA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El Gabinete Galatea se centra en la atención psicológica, pedagógica y logopédica. ¿Qué tipo de servicios y**

**tratamientos ofrecen en cada una de estas áreas y cómo se complementan para brindar una atención integral a los usuarios?**

En esas tres áreas donde nosotros ponemos el foco abarcamos una metodología común que nos da unidad como gabinete y coherencia a nivel metodológico. Nuestro servicio y atención están orientados al fortalecimiento.

Consideramos que nuestra atención se sale de la psicología y la pedagogía más tradicional,

así como de otro tipo de corrientes que necesitan un diagnóstico para empezar a intervenir.

Nosotros en lugar de un diagnóstico, lo que necesitamos es un propósito: descubrir junto con la persona y la familia el propósito por el que vienen a nuestro gabinete. Y a partir de ahí hacemos una labor de acompañamiento entre la situación presente que les preocupa o necesitan fortalecer y la situación futura que definimos.

En otras palabras, establecemos una serie de objetivos generales y específicos consensuados con las familias para conseguir el cambio que ellos quieren.

Esta metodología nos permite atender a las personas que llegan desde una perspectiva global e interdisciplinar.

**¿Qué ventajas ofrece la atención interdisciplinar en términos de resultados y beneficios para los usuarios del gabinete?**

La atención interdisciplinar está muy integrada en el ámbito médico, pero en el ámbito social no se ha terminado de integrar del todo.

En nuestro caso, no solo le damos al paciente respuesta a una dificultad, sino también a una necesidad.

Las familias no necesariamente vienen porque tengan una preocupación o un problema, sino que muchas veces acuden a nosotros porque quieren potenciar algo, porque hay determinadas cuestiones que quieren llevar a un siguiente nivel.

Atendiendo a esta perspectiva, en el Gabinete Galatea la persona es entendida como un ente global, no como una cuestión departamental.

Como seres humanos, nuestras potencialidades y debilidades deben ser atendidas desde la globalidad. Se trata, en definitiva, de un enfoque integral que pretende dar respuesta a la persona y, a la par, aportar eficiencia, es decir, conseguir los resultados en el menor tiempo posible.

A nosotros nos gusta pensar que ofrecemos todas las sesiones necesarias, pero las menos posibles. Se trata de ofrecer a la persona lo que necesita, pero no alargar el proceso más de lo necesario, porque eso generaría una dependencia a nivel terapéutico.

**En este sentido, imagino que tiene especial importancia la colaboración y la comunicación con las familias de los pacientes, ¿no?**

Sí. Una de las características que comprende el Gabinete es la perspectiva sistémica. Entendemos que la persona se relaciona en función de un contexto, de unas relaciones de referencia que ejercen una influencia inevitable en su desarrollo.

Por ello, algo muy habitual es generar objetivos consensuados entre la persona que atendemos y su persona de referencia. En este caso, por ejemplo, si atendemos a un niño es muy importante la mirada de sus padres y los integramos en el proceso de intervención. No se trata de informar a sus

padres, se trata de implicarlos en el proceso de mejora.

En función del proceso vamos jugando con esa versatilidad de poner el foco y la intensidad en el niño, los padres o en conjunto. De esta manera se pueden establecer sesiones individuales o familiares. A lo largo del proceso vamos jugando con los distintos formatos para dar respuesta a las necesidades de cada persona.

**¿Realizan un seguimiento continuo en aras de ajustar los tratamientos según la evolución y las necesidades?**

Sí. Desde este seguimiento continuo nos gusta hacer pequeños balances donde la persona tome el protagonismo en las opiniones. Es muy importante para nosotros que tanto el niño como su persona de referencia nos den un feedback cualitativo de aquello que ven. Y en función de ello iremos tomando decisiones que consideremos sobre el proceso.

A nosotros nos gusta decir que no damos “altas” ni “bajas”, sino que consensuamos cuando la persona empieza y es la persona quien decide cuando termina.

“Nuestro servicio y atención están orientados al fortalecimiento”

**Sin duda, el Gabinete Galatea abarca un punto de vista diferencial de lo que es la psicología, la logopedia y la pedagogía tradicionales. Me gustaría conocer vuestros objetivos a largo plazo.**

Nuestro objetivo es fortalecer y acompañar a las personas en sus procesos de cambio. Nosotros creemos que el concepto de salud es mucho más amplio que la ausencia de enfermedad y va más allá de no existir una dificultad, sino que tiene mucho que ver con fortalecer, empoderar y que las personas se sientan cada día más competentes y hábiles para conseguir lo que quieren.

Desde el Gabinete apostamos por proyectos coherentes con nuestros valores y manera de trabajar. Nuestra perspectiva es llegar cada día a más personas y familias que entiendan la psicología, la pedagogía y la logopedia como vehículos que les pueden ayudar a avanzar a nivel vital.



## ENTREVISTA

**M<sup>a</sup> DOLORES PÉREZ**  
PSICÓLOGA DE EDHU, ESCUELA  
PARA EL DESARROLLO HUMANO

# M<sup>a</sup> Dolores Pérez: “Seguiremos centrados en los jóvenes, promoviendo y desarrollando proyectos de formación”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

## ¿Con qué finalidad se fundó la Escuela para el Desarrollo Humano, EDHU?

La Escuela para el Desarrollo Humano nació con el objetivo de fomentar el crecimiento personal a través de la formación emocional y la intervención terapéutica.

Llevo aproximadamente 26 años en el campo de la psicología clínica y social. 20 de estos años fueron en Estados Unidos y cuando regresé a Tenerife lo hice con la idea de traer algunos proyectos que desarrollaba en Estados Unidos, donde trabajé con diferentes poblaciones.

La idea era instaurar esos programas en Canarias, sobre todo incidiendo en los jóvenes y las mujeres.

Pensamos que la falta de autoestima es la base fundamental de las dificultades emocio-

nales con las que se encuentran las personas a lo largo de su vida y nuestro trabajo se centra en hacer que la persona se conozca. Es diferente a lo que se hace en el resto de centro, porque partimos de una idea completamente ecléctica e integrativa.

Asimismo, adaptamos nuestros programas a las necesidades de cada uno, tanto en la rama de la terapia individual, como grupal.

## ¿Por qué han decidido poner el foco en los jóvenes?

En este momento ponemos el foco en los jóvenes, porque a día de hoy en Canarias hay una alta tasa de abandono escolar, creo que están muy desorientados a la hora de elegir su futuro profesional y es por ello que ofrecemos nuestros programas y proyectos, no solo a Ayuntamientos y Cabildos de las islas,

sino también a algunas entidades privadas.

## ¿Qué evaluación realizan los pacientes que acuden a vuestro centro? ¿Con qué sensaciones salen?

Tenemos una muy buena valoración. Las sensaciones aparentan ser muy buenas, existe una web que lleva por nombre “Mundo Psicólogos”, donde está el centro y en la que todas las opiniones son positivas.

Para mí lo más importante es que la gente se va satisfecha con haberse encontrado a ellos mismos.

## He podido atisbar que también apuestan por la psicología on-line. ¿Qué peso está adquiriendo este nuevo formato?

Ya trabajábamos con psicología on-line antes de la pandemia, pero durante el tiempo de confinamiento un 60% de nuestros pacientes necesitaba continuar su proceso terapéutico y la forma que eligieron fue on-line. Algunos sacaron permisos para acudir a nuestro centro clínico de manera presencial, pero el formato on-line comenzó a crecer exponencialmente.

A día de hoy, puedo decir que tengo a pacientes en La Palma, en La Gomera, en Fuerteventura, así como canarios que están en Irlanda, en Suiza, en Madrid y en Berlín.



En fin, funciona bastante bien incluso cuando hablamos de terapia grupal. Ha tenido muy buena acogida.

## ¿En qué objetivos y proyectos focalizarán sus esfuerzos?

Seguiremos centrados en los jóvenes, promoviendo y desarrollando proyectos de formación, integrándolos en institutos y colegios.

Nuestro enfoque en el presente y futuro inmediato pasa por trabajar mucho con jóvenes que van desde los 13 a los 25 años, pues entendemos que son quienes tienen una mayor necesidad.

## Es todo un reto, ¿verdad?

Sí. Nos encontramos ahora mismo con jóvenes que tienen la autoestima muy baja, que se sienten desorientados, que tienen ansiedad y no saben cómo controlarla. Los trastornos alimenticios han crecido muchísimo en los últimos años, así como los de ansiedad, y todo esto deriva de un amor propio muy pobre y de una especie de desilusión por el futuro.

“La falta de autoestima es la base fundamental de las dificultades emocionales”





## ENTREVISTA

**FRANCISCO NEGRÍN**  
PSICÓLOGO DE CLÍNICA ORIGEN  
LA OROTAVA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Cuéntanos qué es Clínicas Origen.**  
**¿Cuál es su razón de ser?**

Clínicas Origen, psicología y psiquiatría, nace como clínica hermana de clínicas Dorsia, estrechamente relacionada con la belleza y bienestar. En el intento de la marca

por conseguir un estado de bienestar de sus pacientes lo más completo posible, no podía faltar una enseña dedicada al cuidado de la salud mental. Nuestra misión, por tanto, al igual que con clínicas Dorsia, consiste en eliminar el estigma asociado al autocuidado en materia de salud mental, así como facilitar el acceso a estos servicios a todo aquél que pueda precisarlos.

**¿Qué problemas psicológicos suelen tratar con más frecuencia?**

Desde problemas relacionados con la ansiedad, el estrés y el estado de ánimo, hasta

## Francisco Negrín: “Nuestra misión consiste en eliminar el estigma asociado al autocuidado en materia de salud mental”

aqueellos aspectos más vinculados a la imagen corporal, la autoestima y el crecimiento personal. También contamos con terapias enfocadas a la pareja y uno de nuestros platos fuertes es el acompañamiento psicológico en los procesos de pérdida de peso.

**¿Cómo es el proceso de evaluación y diagnóstico de los pacientes?**

Seguimos un protocolo riguroso compuesto de varias pruebas psicológicas que cuentan con el respaldo de la evidencia científica, sumado a una intervención focalizada en generar un clima de confianza y seguridad para las personas que atendemos.

**¿Brindan algún tipo de seguimiento o apoyo después de finalizar el tratamiento?**

Así es. De hecho, nuestros programas de tratamiento tienen incluidos varias sesiones de seguimiento, adaptados a cada tipo de situación. El objetivo primordial es la prevención de la recaída, o en el peor de los casos,

su detección temprana.

**¿Está cada vez más concienciada la población sobre la importancia que debe brindarse a la salud mental?**

Afortunadamente, cada vez hay más visibilidad y apoyo a la necesidad de cuidar nuestra salud mental. No obstante, a nivel social todavía queda camino por recorrer, y por ello desde Clínica Origen La Orotava queremos ser accesibles y brindar facilidades a toda persona que lo necesite.

**¿Qué le aconsejarías a aquellas personas que necesitan acudir a un psicólogo, pero para ellos visitarlo supone un tabú?**

Que se enfrenten a ese tabú, que miren por su salud, su bienestar y su calidad de vida. En Clínica Origen La Orotava contamos con excelentes profesionales dispuestos a ayudar, siempre comprometidos con su labor, dentro y fuera de la consulta, y por supuesto guardando la más estricta confidencialidad.

# ANIMALES

PLAZA DE LA SOLIDARIDAD DE LOS REALEJOS  
(TRASERA DEL AYUNTAMIENTO)

**SÁBADO 16 MARZO**

- 10:00 h - Inauguración
- 10:10 h - Exhibición explicativa de corte de pelo y uñas ( CEP Norte Formación)
- 11:00 h - Mi compañero de trabajo... Es un caballo o un perro - Bárbara Ana Díaz Sánchez ( Técnico en terapias asistida con animales)
- 11:30 h - Títeres Club Juvenil Zamonta
- 12:00 h - Exhibición Club Agility Tenerife
- 13:30 h - Claves para una buena Adopción( Tamara Franquet)
- 14:00 h - Experiencia de un albergue comarcal ( Guillermo Alberto Pérez- Andreu)
- 14:30 h - Convivencia Conciente con tu gato Marta Carballo (Entre gatos)
- 15:00 h - Pasarela de Adopción (Peludos Felices y Refugio Internacional ) a cargo del Consejo Municipal de la Infancia y Adolescencia de Los Realejos
- 16:15 h - Charla de la Policía Local de Los Realejos
- 16:30 h - Charla sobre respeto a todas las especies ( Maria Morales Defensa Animales Tenerife)
- 17:00 h - Pasarela "Luce tu mascota Los Realejos" (Inscripción Donativo - desde las 10:00 h)

A continuación presentación de campaña de recogida de heces de tu mascota  
Durante todo el evento Pinta caras y Globoflexia

ORGANIZA: Ayuntamiento de Los Realejos

COLABORA: Confarogua, Pinta Caras, Globoflexia

PATROCINA: KOLLA, CANARIAS TURISMO, PALMER, Prestige, EDU, KIWONO, AXIS, La Finca

# I FERIA DE PROFESIONES del Norte de Tenerife 2024

**21 - 22 MARZO**  
de 9:00 a 14:00 h

**Casa del Emprendedor**  
Los Realejos



# Jeanette Pérez: “Perseguimos convertirnos en asesores de salud de confianza para la población”

## ENTREVISTA

**JEANETTE PÉREZ**  
GERENTE CENTIS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**En el Centro de Terapias Integradas para la Salud (CENTIS) son especialistas en salud física y mental. Concretamente, ¿qué especialidades abarcan?**

CENTIS es un Centro sanitario privado que plantea darle la bienvenida a cualquier profesional de la salud que pueda ejercer su práctica clínica acorde a nuestra política de trabajo e instalaciones. Sin embargo, las especialidades que han representado la fortaleza de CENTIS desde su creación en 2011 han sido la Psicología y la Psiquiatría. Otra especialidad que oferta el Centro es Endocrinología y Nutrición, vital para abordar multitud de alteraciones orgánicas, pero también para el trabajo complementario de los Trastornos de la Conducta Alimentaria (TCA) que asistimos desde el área de salud mental. Junto a las especialidades mencionadas han coexistido en el Centro otras especialidades que, de manera puntual y transitoria, están desactivadas. Así, a modo de ejemplo, tenemos como proyecto prioritario reactivar próximamente el Servicio de Neurología, aunque mantenemos en activo el de Neuropsicología.

**¿Cuál es el perfil y la experiencia de los profesionales que desarrollan sus trabajos en CENTIS?**

Como Gerente de CENTIS he de reconocer que me siento muy orgullosa del equipo que compone el Centro. Salvo algunas excepciones, todos los miembros están vinculados desde la creación del proyecto, lo que aporta estabilidad a la línea de trabajo y a nuestros usuarios. Yo creo que para la mayoría de personas es importante tener un especialista de confianza que nos acompañe de forma constante durante nuestro proceso de salud, en lugar de ser tratados por diversos profesionales de la misma especialidad de forma rotatoria. Sobre todo en los procesos crónicos, profesional sanitario y paciente se convertirán en compañeros de equipo, tomando decisiones juntos y enfocándose hacia un propósito conjunto de mejora de la calidad de vida relacionada con la salud.

Los miembros que componemos el equipo multidisciplinar de CENTIS poseemos perfiles complementarios. Aunque la formación base de nuestras carreras pueda ser similar, luego nos hemos ido especializando en distintas materias dependiendo de nuestras pasiones, talentos y, por qué no, de las oportunidades que nos ha presentado la vida. Por ejemplo, en el equipo de Psiquiatría, aunque todos los miembros comparten la capacidad de atender diversidad de alteraciones psiquiá-



tricas en población adulta, disponemos de un especialista en infanto-juvenil y periciales psiquiátricas; otro especialista en tercera edad y un tercer especialista en TCA.

Lo mismo sucede en el área de Psicología. Aunque todos los psicólogos de CENTIS nos sentimos capacitados para abarcar un gran número de alteraciones emocionales y trastornos, procedemos de corrientes psicológicas complementarias y poseemos fortalezas también complementarias en los ámbitos de actuación, ya sea por el tipo de población que vamos a asistir (infanto-juvenil, adultos o tercera edad) o por el tipo de intervención y especialización que requieren algunos casos. Todos somos psicólogos sanitarios, pero también disponemos de una Doctora en Neuropsicología y de un psicólogo perito forense.

Independientemente de la práctica clínica privada, la mayoría del equipo además está vinculado al ámbito hospitalario y a la docencia universitaria. Varios profesionales también nos hemos dedicado a la investigación y nos hemos doctorado en nuestras respectivas carreras. Por ejemplo, yo soy Doctora en Psi-

ciología Clínica y trabajé diez años en diversos proyectos de investigación sanitaria.

No quiero dejar de mencionar al equipo de auxiliares que nos asisten en CENTIS y que muchas veces, en la primera llamada, son las encargadas de enfocar al usuario hacia el profesional más adecuado para asistir su caso. De ahí que sea vital el maravilloso trabajo que se hace desde mostrador, siempre atendiendo a cada persona de manera única y personalizada, y poniendo mucho cariño en la labor diaria para que nuestros usuarios se sientan bien acogidos y asesorados.

**Inciendiando en el ámbito de la psicología clínica, ¿cómo abordan la prevención de la salud mental?**

Esta pregunta es realmente interesante, porque es uno de los grandes desafíos a los que nos enfrentamos y abarca multitud de ámbitos de actuación. Considero que muchas veces los perjuicios a nivel de salud mental son fruto de la falta de conciencia que poseemos sobre algunos asuntos, de los déficits en inteligencia emocional y de unos hábitos de vida mejorables, más allá de la predisposición genética que coexista en algunos casos. Las sesiones de psicoterapia son un espacio idóneo para identificar limitaciones, instruir y mejorar inha-

bilidades y revisar lo que yo llamo “factores de vulnerabilidad”. Algo tan sencillo como (1) respetar un adecuado descanso, acostándome a una hora prudente y levantándome relativamente temprano para respetar los biorritmos, (2) desarrollar una nutrición consciente, que me garantice abarcar en los alimentos que ingiero los nutrientes que mi organismo necesita; comer de manera calmada y en atención plena, (3) practicar ejercicio moderado a diario y (4) tomar sol unos minutos cada día, con la protección correspondiente, pueden marcar la diferencia entre que una persona se sienta con orden en su vida, vitalizada a nivel energético, respetuosa consigo misma, o que se sienta en caos, con falta de energía y sentimientos de tristeza. Disponer de apoyos sociales, y ser una persona autónoma en la mayoría de ámbitos de la vida también contribuye a la prevención de la salud mental. Del mismo modo, considero de vital importancia entrenar las habilidades de comunicación, para sentirnos capaces de expresar lo que sentimos, poner límites, negociar, etc.

La prevención también requiere acudir

de manera periódica a los profesionales de la salud mental, para hacer una especie de revisión y mantenimiento. De este modo, evitaremos la probabilidad de entrar en crisis emocionales graves o duraderas en el tiempo.

**En la misma línea, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrentan en este ámbito?**

Necesitamos que la población vaya tomando más conciencia sobre la importancia de la prevención en salud, con la finalidad de evitar el sobreuso de servicios, intervenciones más invasivas o agresivas, más duraderas en el tiempo, tal vez con peor pronóstico y que generan un mayor coste sanitario.

Del mismo modo, necesitamos aumentar la labor divulgativa en materia de salud desde los centros sanitarios, tanto públicos como privados, con la finalidad de conseguir pacientes y familiares que se perciban más y mejor informados y que dispongan de pautas específicas para su caso. Esto les permitiría gestionarse de forma más autónoma y sentirse más seguros a la hora de tomar decisiones.

“Una de nuestras grandes apuestas es la prevención en salud y el aumento de la participación activa del usuario en su proceso”

En este sentido, considero que el reto es lograr más recursos y revisar las políticas de actuación sanitaria para ofrecer servicios de salud más eficientes, tanto para los pacientes como para los profesionales sanitarios, ya que nosotros también sentimos indefensión y frustración ante algunas dinámicas instauradas en el sistema. Sería ideal disponer de unidades de apoyo al paciente donde se habiliten materiales informativos y se ofrezca asesoramiento personalizado. También sería interesante promocionar la creación de más grupos de pacientes expertos, capaces de ayudar a personas que han debutado recientemente en la enfermedad gracias a compartir su experiencia. Otro reto es hacer más accesible a la población los talleres de psicoterapia grupal, como los que a veces se ofertan en CENTIS.

**A modo de conclusión, ¿cuál es la visión de futuro del centro?**

CENTIS es un Centro que sigue evolucionando día a día. Al mismo tiempo que los usuarios aprenden de nosotros, nosotros también lo hacemos de ellos. Perseguimos convertirnos en asesores de salud de confianza para la población, por lo que animamos a que acudan a nosotros no sólo cuando ya sea inminente la necesidad de un apoyo especializado. Una de nuestras grandes apuestas es la prevención en salud y el aumento de la participación activa del usuario en su proceso. Actualmente, también tenemos un equipo consolidado de profesionales, pero buscamos crecer y mejorar nuestros servicios, captando nuevos talentos que puedan ayudar a quienes acuden a CENTIS.



# Elena Laynez Herrero y Matilde Gómez Frieiro: “Abarcamos la salud femenina en todas sus etapas”



## ENTREVISTA

**ELENA LAYNEZ HERRERO Y MATILDE GÓMEZ FRIEIRO**  
DOCTORAS  
ESPECIALISTAS  
EN OBSTETRICIA Y  
GINECOLOGÍA DEL  
GABINETE MÉDICO  
GINECOLÓGICO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El Gabinete Médico Ginecológico -Gamegin- tiene como visión ser un referente en salud para la mujer de cualquier edad en la isla de Tenerife. ¿Cuál es vuestra especialización?**

Somos especialistas en Ginecología y Obstetricia por lo que abarcamos la salud femenina en todas sus etapas acompañando a las mujeres desde sus primeras menstruaciones, durante el embarazo y postparto y en la prevención de infecciones de transmisión sexual y embarazos no planificados. Por supuesto, el diagnóstico y la prevención de los cánceres ginecológicos son otros apartados importantes en nuestra actividad diaria.

**¿De quién se compone vuestro equipo médico?**

Somos dos especialistas en Obstetricia y Ginecología: la doctora Elena Laynez Herrero y la doctora Matilde Gómez Frieiro y

además colaboramos con otros especialistas en diferentes centros de nuestra isla.

**Uno de los principales objetivos en este ámbito es la prevención, ¿cómo la tratan desde el Gabinete Médico Ginecológico?**

Tenemos la suerte de que nuestra especialidad es muy “preventiva” pues podemos adelantarnos con una simple revisión al cáncer de cérvix, con la citología, el cultivo del HPV y la vacunación, al cáncer de endometrio mediante la realización de una ecografía vaginal, y al cáncer de mama, con la exploración y la solicitud de mamografías y ecografías cuando corresponda. También aconseja-

mos a las mujeres en la prevención de embarazos no planificados buscando el método anticonceptivo que se adapte mejor a su situación vital y personal y por supuesto asesoramos en la prevención de las infecciones de transmisión sexual. Para todo ello mantenemos una formación continuada activa no solo como asistentes a congresos, sino como ponentes y divulgadores científicos.

**En esta línea, ¿cuáles están siendo los tratamientos y procedimientos más efectivos?**

Está demostrada la alta eficacia y seguridad de la realización de citologías y mamografías en la prevención y diagnóstico precoz del cáncer de cérvix y de mama.

También promovemos la vacunación contra el virus del papiloma. Otra parte no menos importante de nuestro trabajo es la divulgación en salud y en hábitos de vida saludable hacia mujeres mediante nuestras redes sociales en Instagram (@gamegin y @dr.matildegomez)

**Por otra parte, ¿cómo abordan la atención preconcepcional y prenatal?**

Las visitas preconcepcionales son muy recomendables para analizar cada situación y las necesidades de cada mujer y más hoy en día dado que se retrasa cada vez más el embarazo por motivos económicos y sociales. Las mujeres llegan con muchas dudas y miedos respecto a la posibilidad y la seguridad de un embarazo en determinadas franjas de edad. Nuestra atención se centra sobre todo en informarlas de las posibilidades de lograr un embarazo a término y de las pautas a seguir en caso de que advirtamos alguna dificultad para lograr un embarazo espontáneo. Una vez conseguida la gestación seguimos las pautas de control recomendadas por las principales sociedades científicas.

“Las visitas preconcepcionales son muy recomendables para analizar cada situación y las necesidades de cada mujer”

**Y para concluir, ¿cuáles son las recomendaciones generales que se dan a las pacientes para mantener una buena salud ginecológica?**

Sobre todo, recomendamos su revisión anual con su especialista de confianza para mantener las citologías y mamografías al día según la edad a la que correspondan. Pero vamos más allá y aconsejamos conocer cómo funciona su cuerpo para poder mantener unos hábitos saludables, evitando tóxicos como el alcohol y el tabaco e intentando eliminar el estrés de nuestra vida. También asesoramos sobre los hábitos de higiene de nuestras zonas más íntimas, y de la prevención de ITS insistiendo en el uso del preservativo. No podemos dejar de recomendar el buscar tiempo para nosotras, para hacer lo que nos gusta simplemente por el mero placer de hacerlo, algo que hoy en día, pocas conseguimos.

# Juan Alberto Gutiérrez: “Nuestro objetivo principal pasa por simplificar la transición energética a nuestros clientes”



## ENTREVISTA

### JUAN ALBERTO GUTIÉRREZ

GERENTE DE JAGUHER Y  
ASESOR ENERGÉTICO DE  
FENIE ENERGÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuál es el potencial de las energías renovables, y en particular de la energía fotovoltaica, en la transición hacia un sistema energético más sostenible en Canarias?**

Teniendo en cuenta nuestra situación geográfica (Canarias es la región de la U.E. con más horas de sol), las plantas fotovoltaicas son sin duda el sistema más abierto y accesible para el consumidor, ya sea de forma individual o colectivo, por tanto, cobra especial relevancia ante el incremento sustancial del precio en las facturas de la luz. La población se ha volcado en apostar por otras fuentes de energías, prin-

cipalmente por los motivos expuestos en la energía fotovoltaica.

Ahora mismo, el nivel de penetración de este tipo de energías renovables es bastante elevado.

Afortunadamente, cada vez existen menos impedimentos a la hora de apostar por las energías renovables en general y la fotovoltaica en particular.

Dicho esto, a la vista de los beneficios ambientales y de ahorro, el único freno para los consumidores podría ser el económico, aunque también en este caso, los precios de los sistemas fotovoltaicos han perpetrado una reducción importante en su precio en comparación a años anteriores, esto proporciona finalmente un importante ahorro al consumidor, ya que la instalación fotovoltaica ayuda a reducir enormemente su factura de la luz y es una inversión que se amortiza entre 3 y 4 años, en los casos en los que dichas instalaciones no lleven almacenamiento (baterías).

**La posibilidad de financiación cobra especial relevancia en este sentido, ¿verdad?**

Sí. La financiación es una herramienta que evidentemente facilita el acceso de más personas al autoconsumo energético y al uso particular de las renovables.

**¿Qué avances tecnológicos se han producido en el campo de la energía fotovoltaica en los últimos años y cómo han contribuido a su mayor adopción?**

La energía fotovoltaica en su conjunto es una tecnología madura, está suficientemente contrastada y su garantía es enorme; hablamos de 25 años para los paneles y de más de 15 para los inversores. En estos momentos, el abanico de marcas es brutal adaptándose a cada bolsillo, todas ellas incorporan de serie la monitorización para su seguimiento prácticamente en tiempo real y desde cualquier lugar del mundo. Entre los avances tecnológicos que más dudas han suscitado, se encuentran las baterías. El almacenamiento es clave para que las renovables puedan sobrevivir o puedan tener sentido económico, aunque en la actualidad el coste de las baterías sigue siendo sumamen-

te elevado, disparando los plazos de amortización en caso que el cliente finalmente quiera instalarlas. No obstante, existen múltiples subvenciones a las que se puede acoger el consumidor y que facilitan la adquisición de las baterías que, sin duda alguna, serán el motor del cambio en el sector de este tipo de energías.

**Se habla de baterías virtuales y monederos solares, ¿podría comentarnos en qué consisten?**

La batería virtual es una herramienta que tenemos en Fenie Energía que permite al usuario compensar sus excedentes en su totalidad (más allá de la aplicación del RD244/2019) con lo cual las facturas son de 0€ al menos en 8 de los 12 meses del año. En este caso Fenie Energía te permite "almacenar" la energía generada por el sistema solar en la red eléctrica, en lugar de utilizar baterías físicas.

**¿Cuáles son las perspectivas futuras de la energía fotovoltaica y cómo se espera que evolucione en los próximos años?**

No basta con decir que el futuro de lo relacionado con la sostenibilidad es optimista, la sostenibilidad es el futuro. Por necesidad, por instinto de supervivencia, el futuro es sostenible, porque es la única alternativa que nos queda, en ello se integra la apuesta que debemos realizar por la energía solar fotovoltaica.

**¿Qué es Fenie Energía, la ha mencionado usted en varias ocasiones?**

Es nuestra comercializadora (la de los instaladores eléctricos). En el año 2010 se liberalizó la comercialización de la energía y los instaladores eléctricos a nivel nacional creamos una comercializadora, que cambió por completo nuestro desarrollo profesional.

Como consecuencia, empezamos a hacer contratos generando comparativas y simulando los costes, incidiendo en el ahorro que le suponía al cliente contratar el servicio con nosotros. En una vivienda media podías ahorrar de 120 a 150

euros al año, pero en un restaurante o una pequeña tasca, el ahorro era considerable, hasta de 1.500 euros al año. Hasta ese momento nadie tenía en cuenta el término de potencia. Todos pagaban la electricidad a un precio, pero nadie optimizaba los términos de potencia contratados por falta de conocimientos técnicos, y esto derivaba en una factura de la luz considerablemente elevada.

**“La energía fotovoltaica en su conjunto es una tecnología madura, está suficientemente contrastada y su garantía es enorme”**

Comenzamos a concienciar a la gente, generando confianza en nosotros, en una empresa ins-taladora que, además, tenía capacidad de asesoramiento en materia energética, que apostaba por una movilidad sostenible, que asesoraba sobre la transición al led, que optimizaba los gastos energéticos a sus clientes, que creaba en los mismos una conciencia medioambiental en aquel momento inexistente. En definitiva, nuestro objetivo es simplificar la transición energética de nuestros clientes.

**Además, han creado una Fundación.**

Sí. Queremos revertir en la sociedad parte de los frutos que estamos obteniendo. Vamos colaborando por todas las provincias con apoyos económicos a proyectos de tipo social, en concreto aquí, hemos conseguido este año, un apoyo económico para un colegio público situado en La Laguna, que se llama CEIP Camino de La Villa y en el que estudian niños con algún tipo de discapacidad. La realidad arquitectónica de este centro no se adapta a las necesidades de estos niños, quienes, por ejemplo, no tienen acceso al huerto escolar o a las plantas superiores del edificio. Por ello, nuestro compromiso es ayudarles a cambiar su realidad desde nuestra fundación, en el proyecto que hemos denominado “Suma tu energía” y desde nuestra asociación -ASINELTE- para posibilitar el desarrollo lúdico de los niños e integrarlos totalmente en el centro educativo.



# David Mille: “Canarias se puede convertir en un hub turístico comercial”

## ENTREVISTA

**DAVID MILLE**  
DIRECTOR GENERAL DE  
COMERCIO Y CONSUMO

**M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS**  
**¿Qué balance hace de estos primeros meses del año? ¿Hablamos de una campaña de rebajas positiva?**

Sí. Yo creo que la campaña de rebajas ha sido tremendamente positiva y no lo digo yo, sino que lo dicen las cifras que publica el Instituto Nacional de Estadística, partiendo de los índices de aumento de las ventas del comercio minorista en Canarias, donde estamos situados en el grupo de cabeza a nivel nacional, con unos incrementos que siempre superan el 4-5%. Por lo tanto, yo creo que la percepción de la campaña y del índice de ventas es muy positiva en general.

**¿Cuál es la visión estratégica del Gobierno de Canarias para este año 2024? ¿Cuáles van a ser los planes que acenarán su estrategia a nivel comercial?**

La estrategia va a ir en una doble vertiente. Por un lado, queremos reforzar la estrategia ya iniciada de transformación del modelo de negocio del sector comercial de Canarias. Entendemos que estamos en una ocasión única para adaptar los comercios de Canarias a un nuevo tipo de consumidor que ha llegado para quedarse, un consumidor que cada día es más exigente, que cada día requiere de más experiencias, tanto a nivel físico como a nivel digital. Este es el principal reto que nos hemos marcado para para

este año: desarrollar los programas que sean necesarios para adaptar el modelo comercial canario a este nuevo consumidor digital.

**Un nuevo consumidor que también está muy ligado al turismo. No cabe duda de que el comercio es un eslabón más de la cadena turística y me imagino que en este sentido tienen una estrategia para promover el turismo de compras en Canarias, ¿verdad?**

Efectivamente. Para ello contamos con un aliado fundamental, que son las zonas comerciales abiertas.

Si hacemos hincapié y miramos hacia nuestras zonas comerciales abiertas, podemos atisbar cómo en Canarias gozamos de una ventaja competitiva en ese sentido. Nuestras zonas comerciales abiertas se definen como espacios físicos al aire libre que concentran todo el patrimonio histórico, arquitectónico y cultural de nuestras ciudades, así como el ocio, la restauración y las compras. Un mix potente que es hora de alzar y potenciar.

En esta línea, la delimitación de la zona comercial debe convertir a Canarias en un destino turístico que ofrezca experiencias de calidad provenientes de la actividad comercial que en ellas se concentra. Ha llegado el momento de que el comercio, como eslabón de la cadena turística, también genere valor de experiencia respecto a ese turista que viene a visitar nuestras islas.

**En este sentido David, ¿cuál es la visión a futuro para estas zonas comerciales abiertas en Canarias, que cada vez tienen mayor peso? ¿Cuáles son los planes para su desarrollo?**

Los planes pasan por profesionalizar la gestión de las zonas comerciales abiertas.

Nosotros creemos que ha llegado el momento de que las zonas comerciales abiertas tengan una regulación propia y puedan ser objeto de desarrollo normativo para profesionalizar su gestión, para concretar exactamente el ámbito de cada zona comercial y para convertirlas en espacios dedicados al turismo de experiencias.

Hasta ahora esta estrategia que pasa por convertir a las zonas comerciales en un producto turístico no se ha desarrollado y considero necesario que desde el Gobierno de Canarias se promuevan acciones para conseguir que el turismo de compras y el desarrollo de nuestras zonas comerciales sean también objeto de promoción turística.

Y enlazando con lo que comentaba al principio, incidiendo en transformar el modelo de los comercios de estas zonas comerciales para que se adapten a nuestros visitantes, a nuestros consumidores internos y a sus respectivas necesidades.



Por supuesto. La economía canaria tiene un potencial enorme, no solamente por nuestro clima y por el hecho de ser una potencia turística, sino por muchas otras circunstancias: nuestra situación geográfica, nuestro sistema fiscal...

Yo considero que el comercio como actividad económica debe ocupar un papel predominante en la generación de riqueza en Canarias. Y en este sentido estamos trabajando desde la Consejería para poder dotar a los comerciantes de las herramientas necesarias para poder impulsar sus negocios.

---

“El tejido comercial es un actor básico en el desarrollo del empleo y el desarrollo de la economía de Canarias”

---



#### ¿Son positivas las perspectivas para este año?

Sí. El índice de confianza del empresario está en un nivel muy, muy satisfactorio. Cuando el empresario tiene el nivel de confianza alto, emprende, se arriesga, cuando el empresario cree en el futuro toma decisiones que derivan en un crecimiento de su empresa. Basta con visualizar las cifras del Índice de Ventas de Comercio minorista en Canarias para entender que las perspectivas son buenas.

Por supuesto, nunca hay que dejar de ver ni de perder la perspectiva de todo este entorno de incertidumbre internacional en el que nos movemos y de todos esos factores ajenos que pueden incidir en la marcha de la actividad económica, pero las perspectivas en general son bastante positivas.

**A modo de conclusión y tras todo lo comentado, me gustaría conocer su visión sobre el futuro del comercio en Canarias.**

La visión es tremendamente optimista. Canarias se puede convertir en un hub turístico comercial. Considero que tenemos todas las condiciones para ello, lo que nos falta es adaptar a nuestro comercio a las nuevas tendencias del comercio internacional y, sobre todo, lo que he venido diciendo hasta ahora: responder a las exigencias de omnicanalidad que nos piden los consumidores, darle al consumidor una misma experiencia satisfactoria, tanto a nivel físico como a nivel digital. Y en la misma línea, debemos aprovecharnos de las increíbles condiciones del tiempo que tenemos en el archipiélago, del patrimonio y de la concentración de experiencias positivas en nuestras zonas comerciales. Todo lo comentado nos sitúa como un lugar único para fomentar el turismo de compras.

---

“Nosotros creemos que ha llegado el momento de que las zonas comerciales abiertas tengan una regulación propia”

---

#### ¿Qué oportunidades de crecimiento económico identifica en el comercio de Canarias?

El comercio de Canarias ocupa un papel fundamental en la formación del Producto Interior Bruto de Canarias. El tejido comercial es un actor básico en el desarrollo del empleo y el desarrollo de la economía de Canarias. Las cifras están ahí y nadie las puede discutir. Somos el sector que genera más empleo en Canarias. El sector servicios es el sector del que vive esta comunidad au-

tónoma y por lo tanto, cuando el turismo va bien, el comercio va bien.

En consecuencia, las espectaculares cifras provenientes del turismo que estamos teniendo influyen directamente en la buena marcha del comercio y, en definitiva, en la buena marcha de la economía y del empleo en general.

**Además, es un sector prioritario dentro de la diversificación a la que se quiere abogar dentro de la economía canaria...**

# Dragos y dragones dan vida a un jardín de La Orotava

► El espacio verde anexo a la calle Rosales acoge una escultura vegetal que rinde homenaje al escudo del municipio

Los pintorescos jardines que se encuentran entre la calle Rosales y un tramo de la calle Calvario, se han remozado recientemente por el ayuntamiento, ofreciendo una nueva y atractiva imagen para vecinos y visitantes. El recinto dispone de tres áreas bien diferenciadas: el nivel más bajo se destina a plantas de origen mediterráneo; otra zona se destina a especies autóctonas, y la tercera es una plataforma constituida por un jardín tradicional en el que se mantienen los antiguos dragos que se intercalan con medio centenar de ejemplares de rosales (en alusión a la calle), y se ha sumado una escultura vegetal alegórica de un dragón y cuatro manzanas, en clara referencia al escudo heráldico institucional de la Villa de La Orotava, otorgado por el rey Alfonso XIII el 15 de febrero de 1905 en el que dos dragones alados custodian las cuatro manzanas doradas representativas de los cuatro pueblos que por aquel entonces constituían el Valle de La Orotava y que hacían una evidente alusión al Jardín de las Hespérides. El icónico blasón municipal, sin lugar a duda, una de las señas de la localidad,

queda presidido en su interior por un majestuoso drago, en recuerdo del legendario y gigantesco ejemplar milenario que habitó los míticos Jardines de Franchi hasta que un vendaval lo destruyó en 1867. Y en este espacio también los dragos se suman a la imagen representativa del escudo.

Este peculiar rincón ajardinado del conjunto histórico de La Orotava se encuentra vinculado al antiguo convento agustino de Ntra. Sra. de Gracia. No en vano y, según algunos autores, en este espacio los monjes de dicha orden cultivaban los rosales con los que honraban a la imagen escultórica titular de la citada institución conventual, erigida durante el último tercio del siglo XVII. Posteriormente, y ya en la década de los años sesenta del siglo XX este recoleto jardín experimentó una profunda transformación como consecuencia de la ejecución del popularmente conocido como Puente de la calle Carrera Escultor Estévez, proporcionando una solución de continuidad al eje viario que transcurre y atraviesa el centro histórico de este a oeste, desde la plaza de La Paz hasta la Cruz del Teide. Tras la materialización de tal infraestructura, el acentuado desnivel generado entre las calles Calvario y Rosales fue resuelto mediante el abancalamiento de este singular espacio ajardinado en el que destacan los ejemplares de drago existentes en el mismo.

El alcalde Francisco Linares valora la adaptación de este singular rincón del centro urbano, convirtiéndose en un punto escénico y panorámico desde la zona de Puente. Así,

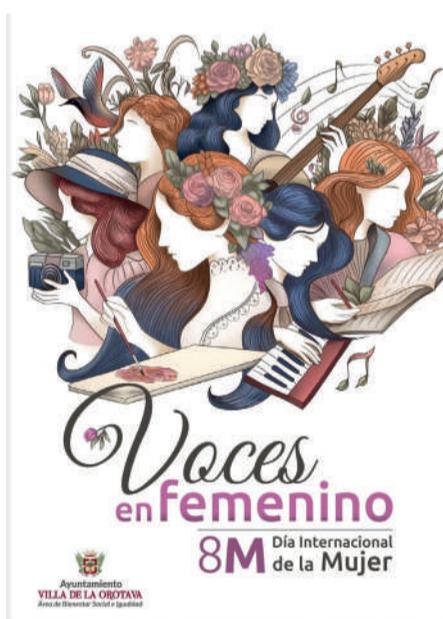


todos los ciudadanos, vecinos y turistas, que transiten por esta céntrica arteria pueden admirar y disfrutar del mismo con una diferente perspectiva a lo largo del día. Para el diseño y reconversión de este espacio se han tenido en cuenta diferentes aspectos medioambientales y de sostenibilidad, además de preservar las diferentes especies arbóreas existentes y

sumar otras nuevas. No menos importante es lograr crear rincones pintorescos con un calado histórico y representativo del municipio, así además de esta actuación se realizan labores similares en otros jardines como los de San Francisco.

El edil delegado de parques y jardines, Felipe David Benítez, subraya que desde la institución local se trabaja en el constante remozamiento y mejora de los jardines del municipio, y a la par se proyecta el renovar espacios verdes generando que sean atractivos y a la par cumplan requisitos que favorezcan la protección del medio ambiente y sean áreas sostenibles. Entre otras acciones, se ha adecuado el sistema de riego, disminuyendo y adaptándolo a las necesidades hídricas para hacer un uso eficiente del agua y evitar daños a los dragos. También se ha instalado un sistema de inyección de abono a la red de riego, lo que favorece la aplicación de nutrientes que puedan resultar deficientes.

Se han eliminado especies vegetales catalogadas de invasoras y se ha colocado mulching (astillado) que favorece el mantenimiento de la humedad, y cuya descomposición ayuda a la mejora del suelo. Por otra parte, se ha llevado a cabo la colocación de plantas autóctonas menos exigentes en requerimientos hídricos, además de aportar mayor biodiversidad al espacio. Asimismo, se ha logrado la mejora general del espacio en el que se desarrollan las raíces de los dragos. En la zona también se colocará un panel informativo.



## PROGRAMA DE ACTOS

### 8M Día Internacional de la Mujer

#### 21 Febrero

A las 16:00 horas, Asociación de Mujeres GIRA  
**TALLER MI ASOCIACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO DIGITAL I**

#### 27 Febrero

A las 9:00 horas, Avenida Sor Soledad Cobián  
**RUTA TEATRALIZADA "CAMINO DE LAS LECHERAS"**  
Organiza Asociación Generación 21 - Plazas Limitadas  
Inscripciones: lunadiaz@generacion21.es  
A las 16:00 horas, Asociación de Mujeres GIRA  
**TALLER MI ASOCIACIÓN Y EL EMPODERAMIENTO DIGITAL II**

#### 1 Marzo

De 9:30 a 13 horas, Calle La Carrera  
**INSTALACIÓN PUNTO INFORMATIVO VIOLETA**

#### Del 4 al 14 Marzo

Plaza de la Constitución  
**EXPOSICIÓN 90 ANIVERSARIO DEL VOTO FEMENINO EN ESPAÑA**

#### 4 Marzo

De 9:30 a 13 horas, Calle La Carrera  
**STAND INFORMATIVO ASOCIACIÓN DE MUJERES GIRA**

#### 5 Marzo

De 9 a 13 horas Salón de Plenos del Ayuntamiento de La Orotava  
**JORNADAS FORMATIVAS TÉCNICAS. MUJERES Y JUSTICIA LA ASISTENCIA EN VIOLENCIA DE GÉNERO.**

#### 7 Marzo

A las 16:30 horas, Centro Municipal de Mayores de La Orotava  
**OBRA DE TEATRO "MANOS MOJADAS"**  
Entrada libre Plazas limitadas hasta completar aforo

#### 8 Marzo

A las 9:30 horas, San Juan de la Rambla  
**MANIFESTACIÓN, CONCENTRACIÓN Y LECTURA DEL MANIFIESTO EN COMEMORACIÓN DEL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER**  
Organiza la Red de Municipios por La Igualdad de Género del Norte de Tenerife  
A las 11 horas  
**VISITA Y RUTA GUIADA ASOCIACIONES DE MUJERES DE LA MATANZA EN EL CASCO HISTÓRICO DE LA OROTAVA.**  
A las 19:30 horas Salón de Plenos del Ayuntamiento de La Orotava  
**HOMENAJE A LA MUJER DESTACANDO LA VIDA Y OBRA DE NIEVES LUGO Y BENÍTEZ DE LUGO**  
A las 20 horas, Plaza del Ayuntamiento  
**ALUMBRADO FACHADA AYUNTAMIENTO DE LA OROTAVA EN COMEMORACIÓN POR EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER**

#### 11 Marzo

A las 16 horas, Plaza de la Constitución  
**RUTA MUJERES SIN LÍMITES**  
Participan Asociaciones de Mujeres de La Orotava  
A las 9:30 horas, Centro Municipal de Mayores de La Orotava  
**MUJER CON AMOR PROPIO**  
Proyecto Quiérete + Mujer.

#### 14 Marzo

A las 9 horas, IES Mayorazgo  
**CHARLAS AL ALUMNADO EN COMEMORACIÓN POR EL DÍA INTERNACIONAL DE LAS JUEZAS**

#### 15 Marzo

A las 9:30 a 13 horas, Calle La Carrera  
**INSTALACIÓN PUNTO INFORMATIVO VIOLETA**

#### 16 Marzo

A las 10 horas, Plaza de la Constitución  
**RUTA MUJERES SIN LÍMITES**  
Plazas limitadas - Incripciones en:



#### 18 Marzo

A las 9 horas, Avenida Iberoamericana  
**RUTA CULTURAL Y VISITA AL PALMETUM**

#### 19 Marzo

A las 16 horas, Asociación de Vecinos Convivencia 21 Aguamansa  
**TALLER PRIMAVERA CREATIVA**

#### 20 Marzo

A las 16 horas, Asociación de Mayores de Benijos  
**TALLER PRIMAVERA CREATIVA**

#### Del 18 Abril al 1 Mayo

A las 20 horas, Parque Cultural Doña Chana  
**EXPOSICIÓN MUJERES SIN LÍMITES**  
NIEVES LUGO Y BENÍTEZ DE LUGO

#### 18 Abril

A las 21 horas, Parque Cultural Doña Chana  
**PROYECCIÓN "SORTIJA ENCANTADA" de Nieves Lugo y Benítez con la actuación de Agrupación Musical Orotava**



## El Ayuntamiento de Arucas recibe la visita del profesorado del Programa Erasmus + Job Shadowing



► Fueron recibidos por la concejala de Educación y el concejal de Deportes en la Casa Consistorial, llevando a cabo una visita a la misma

El lunes 19 de febrero, el Ayuntamiento de Arucas recibió la visita de profesorado del programa Erasmus+ Job Shadowing procedentes, en este caso, de Fin-

landia. Dicho profesorado, llevará a cabo su intercambio de experiencias educativas en el CEIP Arucas durante los próximos días. Acompañaron al profesorado visitante, la directora y un profesor AICLE del mismo centro, que hacía las

funciones de traductor/mediador.

Desde el Ayuntamiento nos alegra que nuestros centros participen en este tipo de experiencias que redundarán en beneficio no sólo del profesorado aruquense sino del alumnado, que es en definitiva el objetivo final del mismo. Compartir, debatir e implementar nuevas formas de trabajo e intervención en las aulas es siempre positivo.

## La Concejalía de Promoción Económica continúa con el proyecto de PRODAE

► Se trata de un servicio totalmente gratuito, ubicado en la Oficina de desarrollo local, sita en la Calle Médico Anastasio Escudero Ruiz, 3-1ª planta, al que pueden acudir todas aquellas personas emprendedoras que quieran establecerse en Arucas y necesiten asesoramiento en la puesta en marcha de su negocio



en la categoría de Técnica de desarrollo local.

Es importante destacar la importancia de contar con este servicio, para seguir apoyando e informando a los/las emprendedores/as de forma integral, en todos los aspectos relacionados de

El pasado día 1 de enero, comenzó el proyecto de Promoción del desarrollo y de la actividad Económica (PRODAE) Anualidad 2024, co-financiado en un 36,75% por el Servicio Canario de Empleo, para cubrir los costes salariales y de seguridad social de una persona contratada

los trámites para la creación de empresas, elaboración de planes de empresa y estudios de viabilidad, aspectos laborales, jurídicos y fiscales, información y tramitación de subvenciones, así como asistencia técnica a empresas ya consolidadas, en relación a la formación, incentivos a la contratación, líneas de financiación, marca y patentes, etc.

## Inauguran un mural artístico en San Francisco Javier, en conmemoración de la antigua Fábrica del Café



► El Ayuntamiento de Arucas brindó reconocimiento a la labor de la antigua fábrica "Tostadora del Café" con la inauguración de este mural artístico, el pasado miércoles día 21 de febrero de 2024, en las paredes ubicadas en la Calle San Francisco Javier y la Calle Pepe Castellano (Pepe Monagas)

En colaboración con D. José Jiménez Trujillo (propietario de las paredes donde se ubica el mural), y con los trabajos de diseño y creación del artista Richard Santana, el Excmo. Ayuntamiento de Arucas inaugura "El Mural del Café", reconociendo la labor de todas las personas que han trabajado en la antigua fábrica del Café, ubicada

en San Francisco Javier.

Muchos son los detalles reflejados en esta obra artística, tales como el artesano seleccionando los granos del café, recogidos y almacenados en los sacos de yute, la máquina tostadora, las paredes de piedras, las ventanas cubiertas de rejas, la puerta entreabierta, la silueta de algún trabajador detrás de la ventana, detalles proporcionados por los mismos vecinos y vecinas de este lugar.

► El evento tendrá lugar desde el 11 hasta el 15 de marzo en el Hotel Botánico & The Oriental Spa Garden, y contará con la participación de algunos de los mayores expertos en estos animales

## Loro Parque acogerá el Simposio Anual de la Asociación Europea de Mamíferos Acuáticos



Loro Parque será el anfitrión del Simposio Anual de Asociación Europea de Mamíferos Acuáticos (EAAM, por sus siglas en inglés) desde el 11 hasta el 15 de marzo. El evento, que cuenta con el apoyo de Turismo de Tenerife y el Gobierno de Canarias, reunirá a expertos de gran relevancia en los diferentes ámbitos que afectan a estos animales, y será una gran oportunidad para que personas provenientes de todos los rincones del viejo continente puedan intercambiar conocimientos, establecer redes colaborativas, y contribuir al avance de sus respectivos campos de especialización.

La EAAM organiza anualmente este simposio de investigación para compartir información sobre los resultados de los estudios científicos, los avances en el manejo o la atención veterinaria, y otros desarrollos relevantes para los profesionales de los mamíferos marinos de todo el mundo. El evento combina conferencias de ponentes invitados con



esfuerzos de conservación en delfines mediante la combinación de estudios en la naturaleza y bajo cuidado humano.

“Para nosotros es un auténtico placer volver a ser anfitriones de un evento de tanta relevancia. A lo

largo de los años nos hemos convertido en un centro de referencia internacional en el cuidado de estos animales tan fascinantes. Esperamos que este contribuya a su bienestar”, afirma el presidente de Loro Parque, Wolfgang Kiessling.

El programa incluye una amplia variedad de actividades, desde ponencias de expertos, pasando por eventos sociales y visitas guiada por Loro Parque. Asimismo, Tenerife uno de los destinos más favorables para la realización de eventos y congresos, con una competitiva oferta

presentaciones orales, además de pósters con talleres técnicos destinados a reforzar la cooperación directa en todos los campos de la ciencia de los mamíferos marinos. La inscripción está abierta a todas las personas interesadas, y pueden registrarse a través de la web del congreso.

Los conocimientos obtenidos a lo largo del simposio serán clave para proteger a los animales de las múltiples amenazas a las que se enfrentan en el medio natural. Por ejemplo, se abordarán los exitosos

hostelera y el mejor de los climas y la mayor oferta turística.

La embajada animal es un centro acreditado con una dilatada experiencia en mamíferos marinos. Cuidadores, veterinarios, o investigadores, han trabajado de cerca con los ejemplares que viven en el zoo, que actúan como embajadores de sus congéneres en la naturaleza, al contribuir a un mejor conocimiento de estos animales por parte del público.

### Sobre Loro Parque

Loro Parque, embajada animal con más 50 años de historia, cuenta con la reserva de papagayos más grande y diversa del mundo, así como con especies y ecosistemas de los cinco continentes. La institución, junto a Loro Parque Fundación, mantiene un firme compromiso con la conservación de la biodiversidad y refuerza el papel de los centros zoológicos modernos

acreditados como protectores de la fauna amenazada.

El Parque cuenta con la Placa y la Medalla de Oro al Mérito Turístico otorgada por el Gobierno de España y la Medalla de Oro del Gobierno de Canarias, entre otros galardones. Además, ha sido reconocido con el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial y cuenta con la certificación "Humane Certified" de American Humane, la mayor certificadora de bienestar animal del planeta. A todo esto, se suma el "WAZA Sustainability Award" otorgado por la Asociación Mundial de Zoológicos y Acuarios (WAZA, por sus siglas en inglés) al zoológico más sostenible del mundo.

A lo largo de su historia, Loro Parque se ha convertido junto con el acuario Poema del Mar, el parque acuático Siam Park, el restaurante Brunelli's y el Hotel Botánico y Oriental Spa Garden en las más reputadas entidades turísticas de Tenerife y las visitas obligadas de las Islas Canarias.

Próximamente, Loro Parque inaugurará el arrecife de coral más grande fuera del océano, Coral Kingdom. Este fascinante espacio sumergirá a los visitantes en una experiencia sensorial única, ofreciendo un viaje al fondo marino para contemplar la deslumbrante belleza del arrecife más extenso fuera del océano. En unas pocas semanas, las puertas de este nuevo espacio se abrirán, fusionando la realidad virtual con la naturaleza para crear una vivencia inigualable.

**Una instalación de primer nivel que marcará un antes y un después en la supervivencia de los corales**

La puesta en marcha de Coral Kingdom supone el culmen del compromiso de la embajada animal con la conservación de los corales, unos de los ecosistemas más amenazados del planeta. Se estima que el 90% de los corales podría desaparecer para 2050, lo que tendría consecuencias devastadoras para los ecosistemas marinos.

Alrededor de la cuarta parte de las especies de peces dependen de ellos como lugar de reproducción y alimentación, a pesar de que menos del 1% de la superficie del océano

## Loro Parque estrenará la mayor reserva de coral fuera de los océanos



► Coral Kingdom será un espacio envolvente que sumergirá al visitante en el fondo marino

está cubierta por corales. Eso da una idea de la enorme biodiversidad que generan a su alrededor.

Coral Kingdom será un espacio para la sensibilización, en el que millones de personas podrán aprender y concienciarse sobre la delicada situación que viven estos animales en la naturaleza. Asimismo, se convertirá en un lugar único para la

investigación marina, donde profesionales de todo el mundo podrán estudiar a fondo estas especies, generando conocimientos cruciales para su protección y recuperación.

**Un concepto innovador para una experiencia única**



La instalación logra una asombrosa simbiosis entre la naturaleza y la tecnología audiovisual más avanzada. A través de proyecciones de 360 grados y hologramas de realismo impactante, los visitantes se sumergirán en un viaje submarino, explorando un entorno único, con las olas rompiendo sobre sus cabezas. Coral Kingdom, con más de 8,000 corales de más de 70 especies y unos 10.000 peces, recrea un ecosistema completo que imita los arrecifes de coral del Indo-Pacífico en más de 260,000 metros cúbicos de agua.

Todo el concepto de esta nueva

instalación es sorprendente y novedoso. Su ventanal, de casi 40 metros de largo, cuenta con un trazado serpenteante que colabora a la creación de una inédita sensación de movimiento y fluidez en el espectador.

En Coral Kingdom, la conservación de la biodiversidad y la excelencia que caracteriza los proyectos de la Embajada Animal se darán de la mano para ofrecer una experiencia sin precedentes. Una nueva prueba de la posición que ha alcanzado el Grupo Loro Parque como referencia en turismo sostenible y de calidad.



Provivienda.



Save the Children.



AsperCan.



Atelsam.

## Entregados los Premios al Valor Social 2023 de Fundación Cepsa en Canarias

### Se ha reconocido a cinco entidades por su labor solidaria en las Islas Canarias

En una destacada ceremonia celebrada en Santa Cruz de Tenerife, cinco entidades fueron galardonadas en los Premios al Valor Social de la Fundación Cepsa en Canarias 2023 por su destacada labor en beneficio de la sociedad canaria. Provivienda, Empleados de Iberia Padres de Personas con Discapacidad (Envera), Fundación Save the Children, Asociación Salud Mental Atelsam y Asperger-TEA Islas Canarias (AsperCan) fueron las organizaciones premiadas por sus proyectos innovadores que buscan abordar importantes problemáticas sociales en la región.

El evento contó con la presencia de importantes figuras como el Diputado del Común y presidente del jurado, Rafael Yanes, y una amplia representación del resto de los integrantes del jurado, entre ellos la consejera regional de Bienestar Social, Candelaria Delgado, la consejera de Acción Social del Cabildo tinerfeño, Águeda Fumero, la concejala del mismo área en el Ayuntamiento de Santa Cruz, Rosario González, y la responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado.

Acompañando a los ganadores asistieron al evento, en calidad de padrinos y madrinas solidarios, los profesionales de Cepsa: Ana Belén Álvarez, Carolina de la Guardia, Yurena Santana y Fernando Hernández.

#### Proyectos premiados que marcan la diferencia en la sociedad canaria

- **Provivienda:** Con el proyecto "Soluciones para el ahorro energético en el hogar", se enfocarán en mejorar el acceso a la energía de los hogares más vulnerables en Canarias, beneficiando a 230 personas directamente.

- **Save the Children:** A través de "Espacio Seguro para infancia en movimiento: acogida y protección", ofrecerán apoyo a menores migrantes en situación de vulnerabilidad en Las Palmas de Gran Canaria, favoreciendo a 150 personas directamente.

- **AsperCan:** A través de "Atención a la salud mental de las personas con TEA Grado 1: prevención de las ideas autolíticas y abordaje de las autolesiones", ofrecerán atención psicológica especializada a personas con TEA y sus familias, beneficiando a 160 personas directamente.



Envera.

- **Atelsam:** Con la iniciativa "Saludable y Activa: atención especializada a personas en proceso de envejecimiento", brindarán, gracias a la creación de un nuevo recurso,

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

- acompañamiento psicológico a personas mayores con problemas de salud mental graves, ayudando a 293 usuarios de manera directa.

solidaria en Cepsa.

Rafael Yanes destacó la importancia de estos premios como un acto de compromiso con los colectivos vulnerables de Canarias, mientras que Belén Machado resaltó la labor de las entidades del tercer sector en la sociedad y la relevancia de estos galardones como reconocimiento a su esfuerzo.

Los Premios al Valor Social de Fundación Cepsa en Canarias siguen siendo un referente en la región, promoviendo la solidaridad y el bienestar entre las organizaciones que trabajan incansablemente por una sociedad más justa y equitativa.

Se trata de la actuación social más destacada de Fundación Cepsa en todas las zonas donde está implantada, que va mucho más lejos de una mera aportación económica, al ser un reconocimiento al esfuerzo y la labor las entidades del tercer sector que luchan a diario por mejorar la sociedad en la que vivimos.

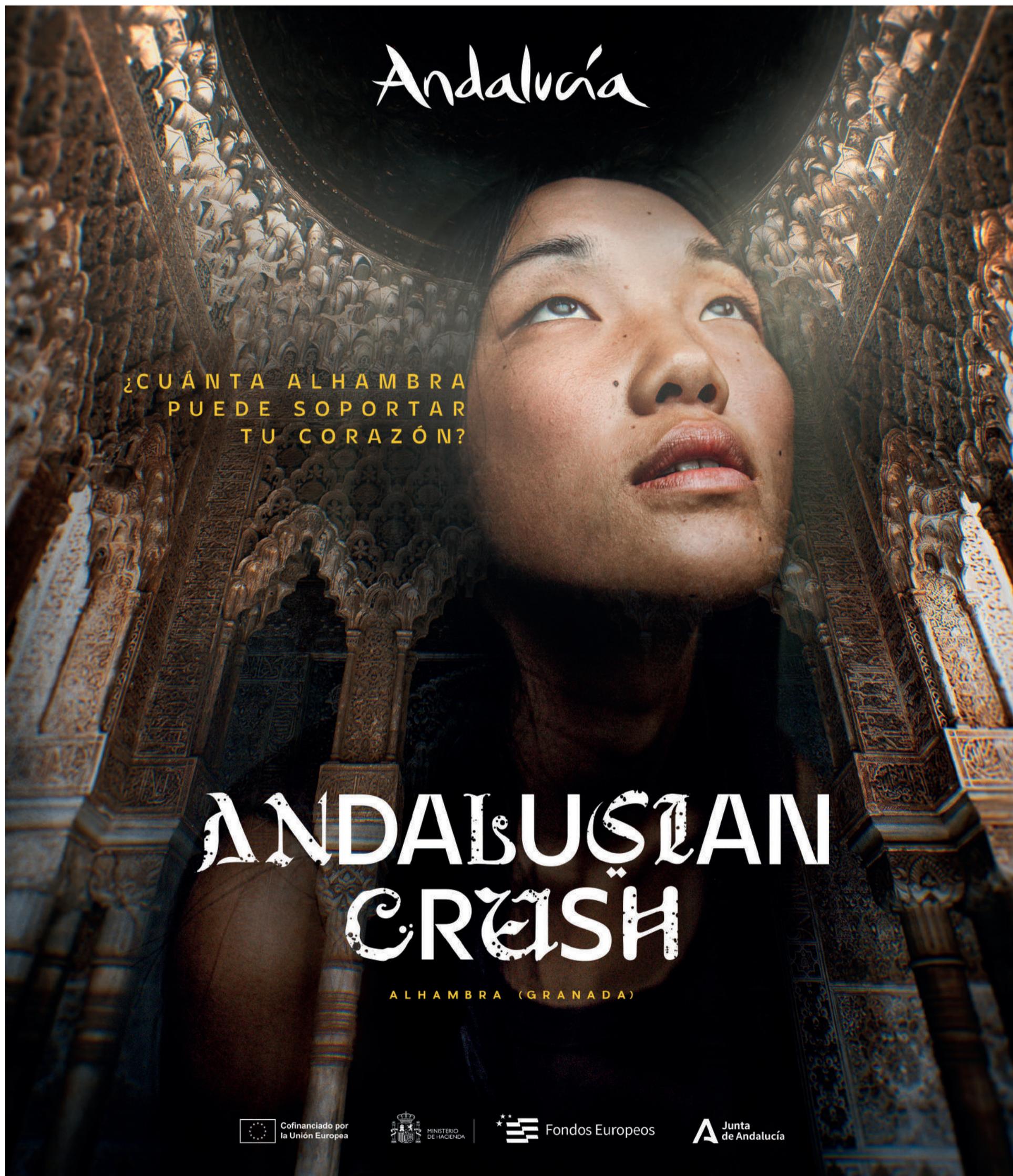
Un total de 19 ediciones han pasado desde que estos Premios al Valor Social arrancaran en 2005. En este tiempo, han permitido desarrollar 497 proyectos en las zonas donde se llevan a cabo (Canarias, Madrid, Huelva, Campo de Gibraltar, Portugal y Colombia), repartiendo más de cuatro millones ochocientos ochenta mil euros y beneficiando a más de 88.000 personas, que han visto mejorado de manera directa su bienestar. En el caso concreto de Canarias, donde se implantaron hace 16 años, han permitido ver la luz a 74 proyectos sociales dirigidos a mejorar la calidad de vida de colectivos vulnerables, repartiendo en este tiempo 712.000 euros en ayudas en las Islas.

# Tribuna de Canarias

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

Islas Canarias  
publicidad@tribunadecanarias.es  
redaccion@tribunadecanarias.es  
www.tribunadecanarias.es

MARZO MMXXIV



## Andalucía

¿CUÁNTA ALHAMBRA  
PUEDE SOPORTAR  
TU CORAZÓN?

# ANDALUSIAN CRASH

ALHAMBRA (GRANADA)



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE HACIENDA



Fondos Europeos



Junta  
de Andalucía