



**Mariano Hernández Zapata:** "Queremos consolidar un modelo de desarrollo sostenible que haga de Canarias un archipiélago más resiliente, descarbonizado y seguro" **P4**



**Dra. Herminia Rodríguez:** "Queremos una sanidad más eficiente, innovadora y centrada en el paciente" **P25**



**Vanesa Eugenio:** "En el Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Canarias trabajamos para que la fisioterapia sea un derecho y no un lujo" **P26**



**Yoel Hernández:** "No vamos a permitir que se siga ignorando el desarrollo y la especialización de nuestra profesión" **P37**



**Margarita Gallardo:** "Acompañamos cada embarazo con rigor, tecnología y una atención personalizada desde el inicio de la gestación" **P45**

# Tribuna de Canarias

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

MARZO MMXXVI | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



## Rosa Dávila: "Hemos puesto a los tinerfeños y canarios por delante en cada decisión que tomamos"

**P2**

**ENTREVISTA.**  
PRESIDENTA DEL CABILDO  
DE TENERIFE



### NUEVA ECONOMÍA

**Jorge Alonso.**  
Director de Consultoría  
ITVelorcios Group  
Los Agentes IA, tus nuevos  
compañeros de trabajo **P16**



**Javier Santana.**  
Consultor de tecnología  
La verdad incómoda del  
"ya usamos IA" **P16**



**Presen Simón.**  
Consultora | Formadora  
en Eje & Talento  
Cultura de Confianza:  
Por qué las expectativas  
definen el rendimiento **P18**



**Luis Abeledo.**  
Abogado  
Delitos de odio en redes,  
nervios, hacienda y  
tasaciones **P20**



**Miguel Borges.**  
Directivo Turístico  
Conectividad Aérea  
Canaria: Riesgo  
Estructural **P22**



## Canarias refuerza su estrategia internacional de innovación con PROEXCA como eje de la proyección exterior en Transfiere 2026

**P7**

ESPECIAL MEDICINA Y SALUD

### Las regiones ultraperiféricas no podemos pagar el precio de las nuevas prioridades europeas

**P6**



### La revolución de las guaguas en Tenerife

**P8**



### Canarias explora el desarrollo del Clúster Canario de la Industria de Defensa como oportunidad estratégica

**P10**



# Rosa Dávila: “Hemos puesto a los tinerfeños y canarios por delante en cada decisión que tomamos”

## ENTREVISTA

**ROSA DÁVILA**  
PRESIDENTA DEL  
CABILDO DE TENERIFE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**2026 comienza con mucha actualidad. ¿Cuáles son los temas más importantes en los que el Cabildo de Tenerife se está centrando en esta primera etapa del año?**

Desde nuestra llegada al Cabildo, nos hemos esforzado mucho por reactivar Tenerife después de cuatro años de bastante inestabilidad, durante los cuales era difícil aprobar un presupuesto y la isla estaba ralentizada, por ser benévola, con tasas de desempleo muy altas. Nuestro objetivo ha sido volver a poner en marcha Tenerife, y hoy, después de dos años y superado el ecuador del mandato, podemos decir que hemos alcanzado velocidad de crucero, respaldados por los datos.

Cuando asumimos el Cabildo, la tasa de desempleo estaba por encima del 20%, por encima de la media de Canarias. Actualmente

se sitúa en un 11,7%, por debajo de la media regional. Para lograrlo, hemos centrado un esfuerzo muy importante en generar oportunidades en la isla, especialmente empleo directo para jóvenes, evitando la fuga de talento y permitiendo que puedan desarrollarse profesionalmente en su territorio. Iniciativas como el proyecto Practica Cabildo o las nuevas oportunidades de empleo vinculadas al Cabildo permiten que los jóvenes accedan a su primer empleo, cubriendo todos los gastos salariales durante un año, de manera que las empresas pueden incorporarlos con seguridad y los jóvenes obtienen la experiencia necesaria. Gracias a esto, la tasa de desempleo juvenil ha descendido significativamente: de más del 35% en 2023, a 15 puntos menos actualmente.

Además, hemos trabajado intensamente en la diversificación económica de la isla. Contamos con un presupuesto de 1.278 millones de euros, el tercero más alto de España, y solo el 10% se destina a nóminas, la tasa más baja de todas las entidades públicas y del Gobierno de Canarias. La ejecución global ha superado el 94%, y en inversión, los capítulos 6 y 7 alcanzan un 86%, la más alta de Canarias. Esto demuestra que los recursos se inyectan directamente a la economía real y que contamos con un equipo estable y eficiente.

No obstante, sabemos que el empleo por

sí solo no garantiza bienestar. Muchos jóvenes con trabajo tienen dificultades para pagar o alquilar una vivienda. Por ello, hemos implementado políticas de vivienda asequible, incluyendo la puesta en marcha de vivienda vacacional dentro del nuevo marco legal. Otro de nuestros grandes desafíos es la movilidad, por lo que hemos realizado importantes inversiones en transporte público y carreteras, además de promover una movilidad sostenible. Por ejemplo, hemos llegado a acuerdos con la Universidad de La Laguna para retrasar la entrada de los alumnos, logrando este curso que muchas facultades comiencen más tarde y, en el futuro, extenderlo a toda la universidad para aliviar el tráfico. Esto no solo beneficia a los trabajadores, sino también a empresas de logística y al conjunto de la economía insular.

Por último, estamos replanteando el modelo económico y turístico de Tenerife. Creemos que la economía debe estar al servicio de la calidad de vida de los ciudadanos, y no basta con cifras récord de visitantes o facturación. El turismo seguirá siendo clave, pero nuestro objetivo es un modelo de calidad y excelencia, que respete el patrimonio natural y cultural. En esta línea, desde que gestionamos las competencias del Teide, hemos puesto en marcha la ecotasa, consolidando un turismo sostenible y responsable.

**Presidenta, en nuestra última entrevista hablamos del momento en que la sociedad pedía cambios y actuaciones, y el Cabildo de Tenerife fue pionero al escuchar estas demandas y comenzar a replantear medidas, cumpliendo lo prometido.**

**¿Cómo está resultando la aplicación de la ecotasa y cuáles son los próximos pasos para adaptar nuestro patrimonio natural y cultural al modelo que queremos para Tenerife?**

La puesta en marcha de la ecotasa ha sido un éxito desde el 19 de enero. En los primeros días se organizó una visita más ordenada al Teide, con controles 24 horas los siete días de la semana y una aplicación para reservar franjas horarias, limitando a 50 personas por turno y reduciendo la presión sobre este patrimonio natural único.

La medida ha funcionado muy bien, los turistas pagan los 25 euros correspondientes, algo asumible para ellos y comparable a lo que se abona en otros países cuando se visita un destino. Además, los residentes de Tenerife no pagan, ya que contribuyen con sus impuestos, y el resto de canarios abona una cantidad simbólica, que no supera los 3 o 6 euros, favoreciendo también el turismo interior.

Pero nuestro objetivo es más ambicioso, no se trata solo de controlar el ascenso al pico del Teide, sino de ordenar la visita a todo el parque nacional. Hemos conseguido las transferencias de competencias del Parque Nacional del Teide, lo que nos permitirá actualizar un plan rector de uso y gestión que no se revisaba desde hace 22 años. La realidad actual del parque es muy distinta, pues hay un mayor número de visitantes, todos con dispositivos móviles y buscando experiencias como fotos para redes sociales, por lo que era necesario regular y organizar el flujo de personas.

**“Hemos tomado decisiones valientes para reactivar Tenerife y dar oportunidades a nuestros jóvenes”**

Uno de los primeros pasos será cambiar la clasificación de la carretera, que actualmente es de interés insular y depende de la Dirección General de Tráfico. Queremos que pase a ser carretera del parque nacional, de modo que podamos controlar el acceso y evitar situaciones como que, con 800 aparcamientos disponibles, entren hasta 2.000 vehículos de alquiler en determinadas horas punta. Esto permitirá priorizar el transporte público y colectivo.

Para ello, ya hemos encargado guaguas que funcionarán como lanzaderas dentro del parque, facilitando un recorrido ordenado y mejorando la experiencia de los visitantes. Así, el público extranjero podrá disfrutar del parque de manera organizada, los residentes de Tenerife seguirán accediendo libremente

te y, quienes visiten el parque, pagarán por los servicios que se ofrecen, garantizando un modelo sostenible y de calidad.

**Mencionabas la diversificación de la economía, y no podemos dejar de destacar el sector aeroespacial, que se ha presentado recientemente en Tenerife y en el que el Cabildo tiene puestas grandes expectativas.**

Lo más importante es que no estamos hablando de ideas futuristas, sino de una realidad. Tenerife cuenta desde hace más de 40 años con el Instituto de Astrofísica de Canarias, una institución puntera a nivel mundial. En colaboración con el Cabildo de Tenerife, este instituto ha impulsado en el Parque Científico Tecnológico el IATEC, un centro de transferencia de conocimiento donde surgen startups creadas por jóvenes ingenieros.

Estos proyectos incluyen el diseño completo de satélites y cámaras que se producirán aquí en Tenerife, así como la creación de un telepuerto, desarrollado con fondos europeos en sociedad con Arquimia, por más de 28 millones de euros. Este centro de control de satélites generará 100 empleos directos y, a medio plazo, hasta 500 empleos en un sector estratégico.

Con estas iniciativas, posicionamos Tenerife en sectores de alto valor y generadores de empleo de calidad, ofreciendo a nuestros jóvenes oportunidades para desarrollarse profesionalmente en su propia isla, en áreas como matemáticas, ingeniería y formación profesional superior.

**Es otro de los objetivos, Rosa, porque esta generación está muy cualificada, más que nunca antes, y muchas veces no encontraba empleo de calidad en la isla, teniendo que salir fuera. Sin embargo, las tasas de desempleo juvenil van disminuyendo y Tenerife lidera en este aspecto, lo que indica que estamos avanzando en la dirección correcta.**

Uno de los datos más importantes de estos dos años es que, con la creación de la Consejería de Innovación, Desarrollo e Investigación, dirigida por Juan José Martínez, Tenerife está generando el 70% del empleo vinculado a tecnología, investigación e innovación de toda Canarias.

Gracias a nuestra estrategia en los parques científicos y tecnológicos, hemos triplicado tanto el número de empresas instaladas como el empleo generado en este sector, ocupado mayoritariamente por jóvenes tinerfeños y canarios. Así, el talento cualificado que antes debía salir de la isla ahora encuentra oportunidades en Tenerife, especialmente en sectores científicos y tecnológicos, más allá del tradicional sector turístico.

**No podemos olvidar la movilidad en Tenerife, un problema casi endémico, que arrastra muchos años. Las medidas tomadas requieren tiempo, y la solución no depende de una acción concreta, sino de repensar y transformar la isla, más allá de la mejora de carreteras.**

Entiendo perfectamente que la gente se desespere, yo también soy tinerfeña, vivo aquí y utilizo coche, tranvía y guaguas, y veo la situación a diario. Sin embargo, este era uno de los grandes desafíos de Tenerife, y no podíamos mirar hacia otro lado. Desde que llegué al Cabildo, a los seis días tuvimos la primera reunión de movilidad con agentes económicos y sociales, incluyendo la universidad.

En ese sentido, llevábamos 20 años hablando de la entrada escalonada en la uni-

versidad, y en apenas dos meses, en septiembre, firmamos el protocolo que permitió que las facultades comenzaran a horarios distintos, de 8:00 a 9:30, y se implementaran guaguas lanzadera para estudiantes procedentes de distintos municipios como Los Cristianos, San Isidro, La Orotava o Guajara.

Este mes de marzo comenzarán a operar guaguas de dos pisos que mejorarán la fluidez en las principales arterias, como la TF-1 y la TF-5. La apuesta por las guaguas, junto con su gratuidad, ha sido fundamental: hemos pasado de 43 millones de pasajeros a 87 millones, y para responder a esta demanda, nuestra empresa pública TITSA ha incorporado 351 vehículos y 300 conductores adicionales, aumentando frecuencias, rutas y cobertura.

**“Actuamos con valentía para diversificar la economía y proteger nuestro territorio”**

La movilidad en Tenerife es compleja, nuestra isla tiene más de un millón de habitantes y recibe más de seis millones de turistas, y además ha crecido en 250.000 habitantes en los últimos 25 años. Cada 10 habitantes hay ocho vehículos, y se ha producido un cambio cultural en el uso del coche, especialmente entre los jóvenes, lo que requiere tiempo para fomentar un modelo sostenible. Por eso apostamos también por trenes y grandes infraestructuras, el proyecto del tren del sur ya está avanzado, con conexión a aeropuertos, y las obras del puerto de Granadilla y el desdoblamiento de carriles, como el tercer carril entre Guamasa y Los Rodeos, mejorarán la movilidad.

Además, tenemos identificados los puntos críticos y saturaciones, como la pasarela del Padre Anchieta, donde conviven 50.000 vehículos y 20.000 peatones diariamente; separar estos flujos ayudará a aliviar la congestión. Todas estas medidas, aunque no eliminan los colapsos puntuales, contribuyen progresivamente a mejorar la movilidad en la isla.

**Presidenta, para cerrar la entrevista, 2026 es un año importante y casi preelectoral, con nuevas elecciones en 2027. Aun así, queremos centrarnos en este año, y me gustaría que nos comentaras los objetivos que te marcas como presidenta para 2026.**

Estamos en el ecuador del mandato, y ya hemos tomado velocidad de crucero. Los grandes desafíos siguen siendo los de Tenerife: fomentar el desarrollo económico, reducir el desempleo y generar empleo de calidad



que permita a la gente desarrollar su vida en la isla. Lo estamos logrando mediante la diversificación económica en sectores estratégicos que ofrecen oportunidades reales.

La movilidad y la vivienda continúan siendo prioridades. Desde el Cabildo, hemos movilizado 80 millones de euros propios y 180 millones procedentes de otras administraciones, logrando intervenir en casi mil viviendas. También defendemos una ley de residencia que limite la compra de vivienda por parte de extranjeros con fines vacacionales, protegiendo así el mercado de alquiler y preservando la identidad de la isla.

Además, consideramos necesario que la Unión Europea reconozca la singularidad de Tenerife y del archipiélago, aplicando políticas específicas que tengan en cuenta la presión demográfica y territorial que experimenta una isla frente a un territorio continental. La protección de nuestro territorio y la regulación de la vivienda son, por tanto, parte esencial de nuestra política económica y social.

**Me quedo con la necesidad de medidas valientes, que el Cabildo ha tomado**

**sin temor, aun cuando puedan generar conflictos temporales. Tenerife necesita de políticas decididas para seguir desarrollándose y alcanzar su mejor versión. Agradezco esa valentía y el trabajo realizado, ya se están viendo resultados, y estoy convencida de que continuaremos avanzando hacia una diversificación económica y una isla más justa y sostenible, especialmente para los tinerfeños.**

Creo que en política es fundamental tener el coraje de tomar decisiones que no siempre serán comprendidas por todos. Vemos cifras récord en turismo que no siempre se reflejan en la calidad de vida de los ciudadanos, por lo que la política debe poner por delante a los tinerfeños y canarios, defendiendo nuestra identidad y nuestro territorio, como el Teide, y pensando en las generaciones futuras.

Asumir políticas novedosas implica enfrentarse a críticas, pero es necesario actuar con valentía y decisión, explicando las medidas tantas veces como sea necesario, con el objetivo de mejorar la isla y dejar un legado positivo para quienes vienen detrás.



## ENTREVISTA

**MARIANO  
HERNÁNDEZ ZAPATA**  
CONSEJERO DE TRANSICIÓN  
ECOLÓGICA Y ENERGÍA DEL  
GOBIERNO DE CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Cuáles son los objetivos específicos de su Consejería en materia de desarrollo sostenible de aquí al final de la legislatura?**

Nuestro objetivo es consolidar un modelo de desarrollo sostenible que permita a Canarias avanzar hacia un archipiélago más resiliente, descarbonizado y preparado frente a los desafíos ambientales del presente y del futuro. Las islas tienen una realidad muy particular: somos un territorio insular, fragmentado y con una biodiversidad extraordinaria, pero también especialmente frágil. Por eso nuestras políticas deben ser ambiciosas y adaptadas a esa singularidad.

De aquí al final de la legislatura trabajamos en varios hitos estratégicos. En el ámbito energético, estamos reforzando y modernizando el sistema eléctrico canario

## Mariano Hernández Zapata: “Queremos consolidar un modelo de desarrollo sostenible que haga de Canarias un archipiélago más resiliente, descarbonizado y seguro”

para garantizar la seguridad del suministro y facilitar una mayor penetración de energías renovables. La instalación de los grupos de emergencia energética y el avance en la renovación del parque de generación convencional con la adjudicación del concurso después de tantos años permitirán cerrar una etapa marcada por la obsolescencia de infraestructuras y el riesgo real de apagones.

Al mismo tiempo, estamos impulsando la transición energética con herramientas como las Zonas de Aceleración de Renovables, el

decreto que permitirá la participación ciudadana en proyectos de energías limpias o el desarrollo de nuevas infraestructuras de almacenamiento energético.

En paralelo, avanzamos en el ámbito ambiental con iniciativas como el nuevo Plan Forestal de Canarias, o las futuras Leyes de Montes y de Biodiversidad, proyectos de adaptación al cambio climático en zonas costeras o el despliegue de refugios climáticos frente al aumento de temperaturas y olas de calor.

A ello se suma la culminación del Plan de Acción de Economía Circular, que busca transformar la gestión de residuos en Canarias y convertirlos en una oportunidad económica y ambiental.

En definitiva, hablamos de un conjunto de políticas que persiguen un objetivo común: proteger nuestro patrimonio natural, reforzar nuestra seguridad energética y garantizar que el desarrollo económico de Canarias sea compatible con la sostenibilidad.

**¿Cómo está integrando la educación ambiental y la sostenibilidad en el sistema educativo canario más allá de los proyectos puntuales? ¿Se prevé un marco curricular propio para toda la comunidad autónoma?**

La educación ambiental es una pieza fundamental de cualquier estrategia de transición ecológica. No se trata únicamente de aprobar normas o impulsar infraestructuras, sino de generar una verdadera cultura de sostenibilidad en la sociedad.

Por eso estamos trabajando de manera estrecha con la Consejería de Educación para integrar estos contenidos desde distintos ámbitos dentro del sistema educativo canario. Lo estamos haciendo, por ejemplo, a través de iniciativas relacionadas con el conocimiento del cambio climático, pero también mediante programas vinculados a la biodiversidad y al medio marino.

En este sentido, una de las herramientas más importantes es la red educativa RedPRO-

MAR, que permite acercar al alumnado la riqueza y fragilidad de los ecosistemas marinos de Canarias, fomentando el conocimiento científico y la conciencia ambiental desde edades tempranas.

Además, estamos impulsando el llamado Plan Formativo Verde, que busca identificar los sectores profesionales vinculados a la economía verde y preparar a las nuevas generaciones para un mercado laboral cada vez más ligado a la sostenibilidad, las energías renovables o la gestión ambiental.

Canarias tiene la oportunidad de convertirse en un laboratorio natural de innovación climática y energética, y para lograrlo necesitamos que nuestros jóvenes comprendan bien los retos que afrontamos como territorio insular.

**En relación con el Proyecto IDAFE, ¿qué resultados preliminares han observado tras las primeras formaciones del profesorado y qué indicadores se usarán para medir el impacto en alumnado y centros escolares?**

El proyecto IDAFE está demostrando ser una herramienta muy eficaz para acercar el conocimiento científico sobre el cambio climático al sistema educativo.

En su primera fase, el programa se ha centrado en la formación del profesorado y en el desarrollo de materiales didácticos adaptados a la realidad de Canarias. Los resultados iniciales han sido muy positivos, tanto por la participación de los docentes como por el interés que ha despertado entre los centros educativos.

Uno de los aspectos más relevantes es que el proyecto no aborda el cambio climático únicamente desde una perspectiva global, sino desde su impacto directo en nuestro territorio: el aumento de temperaturas, la reducción de las precipitaciones, la presión sobre los ecosistemas o la subida del nivel del mar.

Además, IDAFE se ha convertido en una iniciativa de referencia para explicar cómo un territorio insular puede afrontar los desafíos climáticos. De hecho, fue el proyecto que la Consejería llevó a la COP30, celebrada en Brasil, como ejemplo de buenas prácticas en educación climática aplicada a regiones insulares.

En cuanto a los indicadores de impacto, estamos trabajando con varios parámetros. Por un lado, el número de centros y docentes implicados y la implantación real de los contenidos en las aulas. Por otro, la evaluación del conocimiento adquirido por el alumnado y su capacidad para comprender los retos ambientales del archipiélago.

Nuestro objetivo es que no sea una experiencia aislada, sino un modelo educativo que pueda ampliarse progresivamente a más centros en Canarias.

**Además, ¿cómo contribuirá la futura Ley de Montes a reforzar la resiliencia ambiental y social frente a riesgos como incendios forestales, sequías o presión urbanística, específicamente en un contexto insular como el canario?**

La futura Ley de Montes de Canarias será una herramienta fundamental para mejorar la gestión forestal del archipiélago y adaptarla a los desafíos actuales.

A diferencia de otras comunidades autónomas, Canarias no cuenta todavía con una legislación forestal propia plenamente desarrollada. Hasta ahora hemos aplicado la normativa básica estatal, pero nuestra realidad insular exige un marco normativo adaptado a nuestras características ecológicas y terri-

toriales.

Esta ley permitirá reforzar la prevención de incendios forestales, mejorar la planificación del territorio forestal y coordinar de forma más eficaz las competencias entre administraciones.

Además, se complementará con el nuevo Plan Forestal de Canarias y con el Decreto de Prevención y Extinción de Incendios Forestales aprobado recientemente, que establece instrumentos de planificación más avanzados y mecanismos de coordinación interadministrativa.

Otro aspecto clave es la integración del medio rural dentro de la estrategia de prevención. La recuperación de cultivos tradicionales o los proyectos agroforestales pueden convertirse en aliados frente al abandono del territorio, que es uno de los factores que incrementa el riesgo de incendios.

**En el marco del avance en el refuerzo y modernización de los sistemas eléctricos insulares junto al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, ¿cuáles son los principales retos que percibe para lograr una red eléctrica 100% renovable en las islas antes de 2030?**

El principal reto es estructural: partimos de un sistema eléctrico muy dependiente de combustibles fósiles y con un parque de generación convencional obsoleto. Actualmente, alrededor del 80 % de la electricidad que

consumimos procede de fuentes fósiles.

Además, nuestros sistemas eléctricos son pequeños y aislados, lo que complica la integración masiva de energías renovables si no contamos con suficientes mecanismos de respaldo y almacenamiento.

Por eso estamos trabajando en varios frentes simultáneamente. Primero, garantizar la seguridad del suministro con medidas urgentes derivadas de la declaración de emergencia energética. Segundo, renovar el parque de generación convencional para hacerlo más flexible y compatible con las renovables.

También es fundamental reforzar las redes eléctricas, desarrollar interconexiones entre islas y desplegar infraestructuras de almacenamiento energético que permitan gestionar mejor la producción renovable.

La transición energética en Canarias no consiste solo en instalar más parques eólicos o fotovoltaicos. Se trata de rediseñar el sistema energético para hacerlo más inteligente, flexible y resiliente.

**De la misma manera, ¿qué estrategias específicas se están diseñando para fomentar la integración de renovables en el sistema eléctrico canario y garantizar la seguridad del suministro sin depender de centrales térmicas?**

Estamos desarrollando una estrategia integral basada en varios pilares.

En primer lugar, el impulso decidido a las energías renovables en todas sus modali-

dades, desde grandes instalaciones hasta autoconsumo. Un ejemplo de ello es la apuesta por la energía solar fotovoltaica en espacios antropizados, como cubiertas de edificios, aparcamientos o infraestructuras públicas.

En segundo lugar, el almacenamiento energético, que será clave para gestionar la variabilidad de las energías renovables. En este sentido, se iniciarán los trámites para la futura central de hidrobombeo de Güímar, una infraestructura estratégica que permitirá almacenar energía renovable y mejorar la estabilidad del sistema eléctrico.

También estamos impulsando tecnologías con gran potencial en Canarias, como la geotermia, que puede convertirse en una fuente estable de energía renovable en el archipiélago.

---

“La educación ambiental es clave para generar una verdadera cultura de sostenibilidad en Canarias”

---

Otro eje importante es el desarrollo de la eólica marina. Canarias reúne condiciones excepcionales para esta tecnología y aspiramos a que el archipiélago sea uno de los territorios pioneros en su implantación en España. Por ello, hemos planteado la posibilidad de contar con un concurso específico para Canarias que tenga en cuenta nuestras particularidades como territorio insular.

Y, finalmente, estamos trabajando en la delimitación de las Zonas de Aceleración de Renovables, que permitirán planificar el despliegue de proyectos energéticos de forma ordenada y compatible con la protección del territorio.

**Para terminar, ¿cómo se vinculan los objetivos de la Consejería con planes más amplios como el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima?**

La transición energética es un proceso que requiere coordinación entre administraciones y una visión estratégica compartida.

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima establece los grandes objetivos de España en materia de descarbonización, eficiencia energética y desarrollo de energías renovables. Desde Canarias trabajamos alineados con esos objetivos, pero adaptándolos a la realidad específica de un territorio insular.

Esto significa avanzar hacia un sistema energético más limpio y sostenible, pero también garantizar la seguridad del suministro en sistemas eléctricos aislados y de pequeño tamaño, como los de las islas.

Las medidas que estamos desarrollando —desde el refuerzo del sistema eléctrico hasta el impulso a las energías renovables, el almacenamiento energético o la planificación territorial de los proyectos— forman parte de ese esfuerzo conjunto para acelerar la descarbonización.

Canarias tiene la oportunidad de convertirse en un referente internacional en transición energética en territorios insulares, y ese es el horizonte hacia el que estamos trabajando.



# Las regiones ultraperiféricas no podemos pagar el precio de las nuevas prioridades europeas



► Astrid Pérez fue reelegida presidenta de la CALRE en una Asamblea Plenaria celebrada en el Parlamento de Canarias que situó al Archipiélago en el centro del debate europeo

**A**strid Pérez fue reelegida por unanimidad presidenta de la Conferencia de Asambleas Legislativas Regionales de Europa (CALRE) durante la sesión plenaria celebrada en el Parlamento de Canarias, una cita que reunió a representantes de parlamentos y asambleas regionales de países como Austria, Bélgica, España, Italia, Alemania y Portugal y que consolidó el liderazgo del Archipiélago en el parlamentarismo regional europeo.

La presidenta del Parlamento de Canarias situó en el centro del debate el futuro de las regiones ultraperiféricas ante el próximo Marco Financiero Plurianual de la Unión Europea y advirtió de que “las nuevas prioridades europeas no pueden traducirse en recortes que pongan en riesgo la cohesión territorial y la igualdad de oportunidades”. En este sentido, afirmó que “las regiones ultraperiféricas no podemos pagar el precio de decisiones que nos alejen del principio de igualdad recogido en el artículo 349 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea”.

Astrid Pérez subrayó la importancia de los instrumentos europeos que han permitido sostener sectores estratégicos y garantizar los servicios públicos esenciales en Canarias, y alertó de que una eventual reducción de estas partidas “supondría un retroceso real para el desarrollo económico, la cohesión social y la competitividad del Archipiélago”. “No hablamos solo de cifras, sino de menos apoyo al campo, menos recursos para la sanidad, la educación y los servicios sociales, y un debilitamiento de la conectividad y la cooperación territorial”, señaló.

Durante su intervención, realizó balance del mandato canario al frente de la CALRE, destacando el refuerzo del papel político de la organización en los grandes debates europeos, la aprobación de un manifiesto histórico sobre el futuro presupuesto comunitario y el impulso a los grupos de trabajo en ámbitos como la migración, la igualdad, la accesibilidad, el reto demográfico o la democracia digital. En este contexto, aseguró que “la CALRE ha demostrado que las regiones tienen voz propia en Europa y que pueden influir de manera decisiva en las políticas comunitarias”. La presidenta reafirmó el compromiso de Canarias con el frente común de las regiones ultraperiféricas y con una Europa más cohesionada, cercana y solidaria. “Defender a Canarias es defender una Europa más justa, que no deje atrás a ningún territorio por su lejanía o singularidad”, concluyó.

La jornada culminó con la entrega de los Premios CALRE ‘Estrellas de Europa’, que reconocieron las mejores iniciativas desarrolladas por las asambleas legislativas regionales europeas.





**C**anarias consolida su presencia en el foro europeo de innovación y transferencia de conocimiento Málaga Transfiere 2026, participando por segundo año consecutivo como Premium Partner. La delegación canaria acude con un enfoque estratégico reforzado en la internacionalización del tejido empresarial y tecnológico, destacando especialmente el papel de Proexca como instrumento clave para la expansión exterior del ecosistema innovador del archipiélago.

La participación fue presentada en rueda de prensa en la sede de Presidencia del Gobierno de Canarias con la intervención de la consejera de Universidades, Ciencia e Innovación, Migdalia Machín, el viceconsejero de Presidencia y presidente de Proexca, Alfonso Cabello, y la CEO de Sparkling Tech Solutions, Maica Amador.

#### PROEXCA como motor de internacionalización y atracción de inversión

El protagonismo de Proexca se consolida como uno de los pilares de la estrategia económica exterior de Canarias. La entidad impulsa la participación empresarial en foros internacionales y actúa como puente entre el talento tecnológico del archipiélago y los mercados globales, facilitando la captación de inversión, alianzas comerciales y oportunidades de escalamiento para las empresas canarias.

Desde el Gobierno de Canarias se destaca que la presencia en Transfiere no se limita a la promoción institucional, sino que forma parte de una estrategia estructural de internacionalización económica liderada por Proexca, orientada a posicionar a Canarias como plataforma de negocio entre Europa, África y América.

## Canarias refuerza su estrategia internacional de innovación con PROEXCA como eje de la proyección exterior en Transfiere 2026

### ► Canarias apuesta por la transferencia de conocimiento y el talento tecnológico como ejes de diversificación económica y crecimiento internacional

El viceconsejero Alfonso Cabello subrayó la elevada demanda del sector empresarial canario para participar en esta feria, señalando que la alta representación privada confirma la efectividad del modelo de acompañamiento público-privado impulsado desde Proexca. En esta edición, quince empresas desarrollarán presentaciones ante inversores y agentes del sector en el Research Center del foro, generando espacios de networking y cooperación tecnológica.

#### Un ecosistema coordinado para la diversificación económica

La presencia canaria en Transfiere se articula a través de un sistema institucional que integra a la Consejería de Universidades, Ciencia e Innovación, la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información (ACIISI), las dos universidades públicas —Universidad de Las

Palmas de Gran Canaria y Universidad de La Laguna— junto a sus parques científicos, el Instituto Tecnológico de Canarias (ITC), la Zona Especial Canaria (ZEC), clústeres empresariales y cabildos insulares.

La ampliación del espacio expositivo hasta los 252 metros cuadrados simboliza la madurez del ecosistema innovador canario y la capacidad de coordinación entre administración, universidad y empresa.

#### Talento tecnológico y startups con proyección internacional

Entre las compañías participantes destaca Sparkling Tech Solutions, startup vinculada al talento formado en la universidad pública canaria y seleccionada como Top Speaker, distinción reservada a un grupo reducido de proyectos a escala global.

La empresa desarrolla soluciones tecnológicas basadas en evidencia científica para la detección temprana del deterioro cogniti-

vo, con el objetivo de aplicar la innovación digital a la mejora de la calidad de vida. Su participación ejemplifica el nuevo modelo productivo que Canarias busca impulsar, basado en conocimiento, salud inteligente e inteligencia artificial aplicada.

#### Canarias como hub atlántico de innovación

La delegación canaria representa un modelo de actuación conjunta bajo una única estrategia de proyección internacional. El mensaje institucional es que Canarias no solo es un destino turístico, sino un territorio capaz de generar conocimiento exportable y soluciones tecnológicas de alto valor añadido.

Desde el Gobierno autonómico se insiste en que la innovación debe estar basada en evidencia científica y orientada a resolver problemas reales de la sociedad, impulsando sectores estratégicos como sostenibilidad, turismo inteligente, seguridad y tecnologías disruptivas.

#### Proyección estratégica de futuro

La participación en Transfiere 2026 refuerza el posicionamiento de Canarias como hub atlántico de innovación y como territorio de referencia en transferencia tecnológica y cooperación empresarial internacional. A través de Proexca y el resto del ecosistema institucional y privado, el archipiélago busca consolidar un modelo económico diversificado, competitivo y basado en el conocimiento.

El objetivo es claro: convertir la innovación en un motor estructural de desarrollo económico y social, proyectando el talento canario hacia los mercados globales y fortaleciendo las oportunidades de inversión y colaboración internacional.



► **Récord de viajeros, inversión triplicada y una red reforzada consolidan el mayor cambio en el transporte público de la isla en décadas**

## La revolución de las guaguas en Tenerife

**T**ITSA transportó en el 2025 a más de 87 millones de viajeros, la cifra más alta de su historia. Nunca antes tantas personas habían utilizado el transporte público en la isla. La presidenta del Cabildo de Tenerife, Rosa Dávila, lo resumió como “un año decisivo en el que se han batido récords y se ha consolidado el impulso que hemos dado al transporte público”.

El dato no es solo simbólico. Representa un aumento de cinco millones de pasajeros en un solo año y confirma una tendencia sostenida que ha cambiado el papel de la guagua en la vida cotidiana de la isla.

Este crecimiento no se explica por un único factor, sino por una combinación de decisiones que han modificado las bases del sistema. La inversión pública, la ampliación de la flota, el aumento de las frecuencias y la gratuidad han contribuido a transformar un modelo que durante décadas estuvo condicionado por la dependencia del vehículo privado.

Durante años, el transporte público ocupó un papel secundario. Era una opción útil, pero limitada. Hoy, esa percepción comienza a cambiar.

### Inversión

El cambio tiene un origen claro: la inversión. En apenas dos años y medio, el Cabildo ha destinado más de 135 millones de euros a TITSA, una cifra que triplica la inversión del mandato anterior.

Dávila lo expresó con claridad al destacar que estas cifras “definen tres años intensos de trabajo en los que hemos hecho una inversión sin precedentes en TITSA, un 300% por encima del mandato anterior”. Y detalló la diferencia con precisión: “Se ha pasado de los 47 millones que destinó el Gobierno anterior en su mandato, a los más de 135 millones que hemos invertido nosotros en dos años y medio de gestión.

Una diferencia de 88 millones”.

Este aumento de recursos ha permitido renovar y ampliar la flota, reforzar las líneas existentes y preparar el sistema para el crecimiento futuro.

Desde 2023, se han incorporado 351 nuevas guaguas, algunas de ellas diseñadas para transportar a un mayor número de pasajeros en las rutas con más demanda. La renovación no responde solo a la necesidad



de sustituir vehículos antiguos, sino a la voluntad de construir un sistema más robusto y eficiente.

El aumento de la capacidad es evidente. “Pusimos a disposición de la población 160 millones de plazas, el doble de las que finalmente se ocuparon; es decir, preparamos a TITSA para duplicar la capacidad”, explicó la presidenta.

**TITSA transportó en el 2025 a más de 87 millones de viajeros, la cifra más alta de su historia**

Esta estrategia revela una decisión clave basada en anticiparse al crecimiento y evitar que el sistema se vea desbordado por su propio éxito.

Recientemente la presidenta del Cabildo anunciaba la adquisición de las últimas 34 unidades, de las que siete son completamente eléctricas. Se prevé que todas estén disponibles a mediados de 2027. Antes llegarán las 70 guaguas que se adquirieron en 2025, y que incluyen las 13 de doble piso que recorrerán la TF-1 y la TF-5, con el objetivo de descongestionar el tráfico en estas vías.

### Más guaguas, más opciones

La transformación también se percibe en la frecuencia del servicio. Cada día se realizan 713 viajes más que en 2022.

Este aumento tiene consecuencias directas para los usuarios. Menos tiempo de espera, más opciones de desplazamiento y mayor flexibilidad.





El transporte público deja de ser una alternativa condicionada por horarios limitados y se convierte en una herramienta integrada en la vida cotidiana.

La ampliación del servicio se refleja también en los datos operativos. En 2025, las guaguas de TITSA recorrieron más de 42 millones de kilómetros, la cifra más alta registrada hasta ahora.

La consejera de Movilidad, Eulalia García, destacó la dimensión de este avance: “Hemos superado por primera vez la barrera de los 40 millones de kilómetros recorridos, completando un total de 42 millones de kilómetros, 6,5 más que en 2024”.

También el número de viajes alcanzó un nuevo récord. “Se hicieron casi 100.000 más que el año anterior, logrando alcanzar por primera vez los dos millones”, señaló la consejera. Estas cifras reflejan un sistema en expansión, que ha ampliado su alcance y su capacidad de respuesta.

#### El efecto de la gratuidad

La gratuidad del transporte público, introducida en enero de 2023, ha sido uno de los factores determinantes en este crecimiento.

Desde su puesta en marcha, el número de pasajeros ha aumentado en 40 millones.

Para Dávila, el impacto es evidente, y es que esta medida “demuestra que está contribuyendo a descongestionar las carreteras y a fomentar el uso del transporte público, por lo que es irrenunciable”.

El cambio no es solo económico. Es cultural, ya que miles de personas han incorporado la guagua a su rutina diaria. Estudiantes, trabajadores y ciudadanos que antes dependían del coche han encontrado en el transporte público una alternativa viable.

El aumento de usuarios ha reforzado el sistema, creando un círculo virtuoso: más

pasajeros justifican más inversión, y más inversión mejora el servicio.

El crecimiento del transporte público no sería posible sin el refuerzo de la plantilla. Desde 2022, TITSA ha incorporado 376 nuevos profesionales, alcanzando un total de 2.196 trabajadores.

Para García, este refuerzo ha sido esencial. Estas cifras “han ido acompañadas de un refuerzo de la plantilla, a la que se han incorporado 376 profesionales desde 2022, alcanzando las 2.196 personas”.

Conductores, técnicos y personal de mantenimiento forman parte de una estructura que garantiza el funcionamiento diario del sistema.

Detrás de cada trayecto hay una organización compleja, sostenida por miles de decisiones y acciones coordinadas.

#### Más movilidad, menos emisiones

El aumento de la actividad no ha supuesto un incremento proporcional de las emisiones. Al contrario, el sistema ha mejorado su eficiencia ambiental.

Dávila destacó este avance como uno de los logros más relevantes: se ha conseguido avanzar “reduciendo las emisiones de CO2 un 7,66% entre 2024 y 2025 gracias a una red más eficiente y moderna, y pese a haber recorrido 2,3 millones de kilómetros más que en 2024”.

Este dato refleja un cambio significativo. Transportar a más personas con menor impacto ambiental es uno de los objetivos centrales del transporte público.

Cada usuario que opta por la guagua reduce la presión sobre las carreteras y contribuye a un sistema más sostenible.

#### Un cambio cultural en marcha

Durante décadas, el coche fue el eje de la movilidad en Tenerife. Hoy, ese equilibrio comienza a modificarse. El transporte público gana protagonismo como alternativa real.

La presidenta lo expresó en términos de futuro, al precisar que “estamos preparando a TITSA para la movilidad del futuro con una inversión sin precedentes”. Y añadió que el objetivo es claro, ya que “estamos preparando a TITSA para el futuro, dotándola de recursos y las herramientas necesarias para ofrecer un servicio de guaguas más capaz, centrado en mejorar la experiencia de los usuarios”.

El mensaje no se limita a la gestión institucional. También interpela a la ciudadanía. Dávila hizo un llamamiento directo a la población a “sumarse a esta revolución verde, que es imparable”. La frase resume el sentido de este proceso. No se trata solo de aumentar el número de guaguas o de alcanzar cifras récord de viajeros. Se trata de transformar la forma en que una isla se mueve.

Cada guagua llena refleja una decisión individual, pero también el resultado de una transformación colectiva. Un cambio que avanza de forma progresiva, visible en cada parada, en cada trayecto, en cada rutina que deja de depender del coche.

La revolución del transporte público en Tenerife no ha ocurrido de un día para otro. Pero ya está en marcha. Y, por primera vez en décadas, el futuro de la movilidad en la isla parece avanzar sobre ruedas.



# Canarias explora el desarrollo del Clúster Canario de la Industria de Defensa como oportunidad estratégica

► CEOE Tenerife y PwC reúnen a empresas e instituciones para analizar el potencial del sector en Canarias

CEOE Tenerife celebró este miércoles, junto a PwC, un almuerzo de trabajo centrado en el análisis del papel estratégico de la industria y los servicios vinculados al ámbito de la defensa, así como de las oportunidades que este sector abre para el fortalecimiento y la diversificación del tejido productivo canario.

El encuentro reunió a representantes institucionales y empresariales de los principales sectores estratégicos del Archipiélago y contó con la participación del presidente de CEOE Tenerife, Pedro Alfonso, junto a la secretaria general de la organización, Elena Vela; el consejero de la Presidencia del Gobierno de Canarias y presidente de Proexca, Alfonso Cabello; el consejero insular de Innovación, Investigación y Desarrollo del Cabildo de Tenerife y presidente del Parque Científico y Tecnológico de Tenerife, Juan José Martínez; así como de Pilar Valerio, socia responsable de PwC en Canarias.

Durante la bienvenida institucional, Pedro Alfonso destacó que “Canarias, por su posición geoestratégica en el Atlántico, se encuentra en un punto especialmente relevante en el contexto actual”, lo que obliga a “mirar con ambición las posibilidades de desarrollo de actividad industrial y de servicios de alto valor añadido”. Asimismo, subrayó la importancia de que este tipo de encuentros sirvan para “compartir visión, identificar capacidades y avanzar con rigor”.

A lo largo de la jornada, PwC presentó un análisis sobre el contexto y las oportunidades del sector, que dio paso a un turno de diálogo abierto entre los asistentes, orientado a identificar retos, capacidades empresariales y posibles líneas de trabajo conjunto.

Durante el debate, Alfonso Cabello señaló que “existe una oportunidad real de colaboración” y expresó la voluntad del Ejecutivo autonómico de “participar activamente en los trabajos que se desarrollen”. Asimismo, puso en valor el compromiso de Proexca con el apoyo al tejido empresarial canario y con el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece este clúster en materia de internacionalización, como vía para avanzar en la diversificación de la economía de las islas.

Por su parte, Juan José Martínez indicó que esta iniciativa “coincide con las líneas que se están trabajando desde el Cabildo de Tenerife”, destacando que “Canarias, y especialmente Tenerife, cuenta ya con una presencia relevante en el sector de la defensa, especialmente en ámbitos como la ciberseguridad, las comunicaciones y la protección de infraestructuras críticas, así como el sector aeroespacial”.



En la misma línea, Pilar Valerio subrayó que “ha sido una sorpresa grata comprobar que muchas empresas canarias ya están trabajando en este ámbito”, y defendió la importancia de “contar con un espacio que permita alinearlas, compartir conocimiento, facilitar el contacto con la Administración y con clústeres de otras regiones, contribuyendo así a hacer grandes a las pequeñas empresas”.

Durante la jornada se puso de manifiesto que el ecosistema español de la industria de la defensa continúa estando fragmentado y poco coordinado, lo que refuerza la necesidad de estructuras estables de cooperación territorial. En este contexto, los clústeres se consolidan como una herramienta clave para ordenar el ecosistema de pymes, facilitar su acceso a grandes programas industriales y reducir las barreras de entrada en un sector altamente regulado y complejo.

Aplicado a la realidad de Canarias, se identificó una oportunidad clara y urgente para impulsar el *Clúster Canario de la Industria de Defensa*, aprovechando tanto el actual momentum del mercado como las condiciones estratégicas del Archipiélago. No avanzar en esta línea supondría un riesgo para el desarrollo empresarial del sector en Canarias, que podría quedar fuera del nuevo mapa industrial europeo de la defensa.

En el cierre del encuentro, la secretaria general de CEOE Tenerife, Elena Vela, puso de relieve que “este encuentro confirma que existe interés y capacidades reales en Canarias para avanzar en el ámbito de la industria y los servicios vinculados a la defensa”, y apuntó la necesidad de “seguir avanzando de manera coordinada para explorar la constitución del Clúster Canario de la Industria de Defensa, con un enfoque serio, útil y abierto”.

Asimismo, se subrayó la importancia de que el futuro clúster sea un espacio abierto e inclusivo, incorporando a las pymes y al tejido empresarial local y ofreciendo acompañamiento especializado en un sector caracterizado por una elevada complejidad normativa, técnica y contractual.

En este sentido, se consideró clave garantizar asesoramiento especializado y seguridad jurídica que facilite la entrada y el posicionamiento de empresas canarias en la cadena de valor de la defensa, apostando por un enfoque de trabajo colaborativo y coordinado que evite iniciativas aisladas y permita desarrollar una estrategia común de medio y largo plazo.

El objetivo final es consolidar un ecosistema canario de defensa estructurado, competitivo y con proyección nacional e internacional, capaz de generar empleo cualificado, innovación y actividad económica de alto valor añadido, contribuyendo de forma directa a la diversificación y resiliencia de la economía canaria.

CEOE Tenerife reafirmó así su voluntad de liderar, junto a las instituciones y el tejido empresarial, un proceso de trabajo riguroso y compartido que permita situar a Canarias en una posición sólida y competitiva dentro de esta industria estratégica.

## La CCE celebra un desayuno empresarial con la participación del presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, donde se puso sobre la mesa cuestiones de capital importancia como la necesidad de abordar con urgencia los numerosos retos pendientes y defender al diálogo social para hacerlo

**E**l pasado 25 de febrero, la Confederación Canaria de Empresarios celebró un desayuno empresarial con motivo de la visita del presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, encabezado por el Presidente de la CCE, Pedro Ortega y con la presencia del Vicepresidente Ejecutivo, José Cristóbal García, el presidente de CEOE Tenerife, Pedro Alfonso, y el Secretario General de CEOE, José Alberto González-Ruiz, acompañados de un amplio número de destacadas personalidades del ámbito empresarial, político, académico y de los medios de comunicación.

El acto, se celebró en el Hotel Santa Catalina a Royal Hideaway Hotel, y se inició con la intervención del presidente de la Confederación Canaria de Empresarios, Pedro Ortega, a la que siguió la intervención del presidente de la CEOE.

Durante sus intervenciones, ambos coincidieron en destacar la importancia de reforzar el mensaje de unidad empresarial frente a los ataques de determinados representantes institucionales y abordaron diversos asuntos de interés relacionados con la coyuntura la-



boral y económica, así como los principales desafíos que afrontan la economía española y de Canarias, como la baja productividad, el crecimiento del absentismo, el problema de las vacantes laborales sin cubrir o la elevada carga normativa y burocrática.

El encuentro continuó con un coloquio en

el que se trataron otras cuestiones de especial relevancia para el mundo empresarial, entre ellas, el nuevo Marco Financiero Plurianual de la Unión Europea y sus implicaciones para España y para Canarias; el debate sobre el sistema de financiación autonómica, las dificultades para cumplir los plazos de ejecución en

proyectos energéticos financiados con fondos Next Generation o la necesidad de poner en valor el papel de la empresa en la sociedad.

En última instancia, se hizo especial hincapié en el deber de que los interlocutores sociales nos mantengamos firmes en la defensa del Diálogo Social y la Negociación Colectiva, como el marco en donde deben alcanzarse los acuerdos necesarios que nos ayuden a garantizar el buen funcionamiento de nuestra economía y las relaciones laborales, y contribuir, con ello, a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de nuestro país.

La organización de este desayuno empresarial se ha enmarcado en el compromiso mutuo de la CEOE con Canarias y de Canarias con la CEOE, y sirvió para poner en valor la fortaleza del empresariado y el papel que desempeñan las empresas y las organizaciones empresariales como agentes clave en la generación de riqueza, empleo y desarrollo económico, social, cultural y medioambiental.

El encuentro concluyó con un espacio de diálogo con los asistentes, quienes pudieron trasladar sus preguntas e inquietudes sobre los temas abordados a lo largo de la jornada.



# “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](http://www.dentef.es) / [secretaria@dentef.es](mailto:secretaria@dentef.es)





► La vicepresidenta Victoria González reclama programas específicos para la modernización tecnológica del sector, que muchas veces no pueden afrontar los negocios por sí mismos

pagan alquileres, salarios, impuestos y generan empleo aquí, las grandes plataformas pueden vender sin tributar ni invertir en Canarias.

Recordó además que la Comisión Europea ya ha anunciado la eliminación de esta franquicia durante el primer semestre del año, mientras que Canarias la mantiene, “dañando profundamente al comercio local” y facilitando el fraude fiscal.

González comparó esta situación con el debate surgido en torno a la entrada de productos del Mercosur. “Si pedimos condiciones equitativas para quienes producen aquí, también debemos garantizar que los productos que entran por comercio electrónico compitan con las mismas reglas”, incidió.

La vicepresidenta también reclamó programas de apoyo específicos para la modernización tecnológica del sector. “Muchos

negocios no pueden afrontar esta transformación por sí solos, especialmente ante el incremento exponencial del precio de los alquileres”, advirtió.

Por su parte, Luis Alberto Díaz destacó que “aunque hay una disminución en el número de empresas y en la actividad empresarial, el comercio minorista ha visto un crecimiento del 30% en transacciones”. “Los datos no son malos, no podemos quedarnos y fustigarnos”, afirmó y agregó que “se debe seguir apostando por el comercio, porque vende, crea empleo y apoya la economía social.

Respecto al Índice de Precios al Consumo, el informe recoge que el grupo “Alimentos y bebidas no alcohólicas” experimentó un aumento anual del 2,6% en Canarias, 0,4 puntos por debajo de la media nacional (3%). El grupo “Bebidas alcohólicas y tabaco” aumentó un 2,2% respecto a diciembre de 2024, mientras que a nivel nacional subió un 4,4%. En el caso de “Vestido y calzado” subió un 2,3% en las Islas y un 0,2% a nivel nacional. “Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar” registró un incremento del 0,7%, tanto en las Islas como a nivel nacional.

## El comercio local y de proximidad en Canarias “sigue perdiendo terreno” frente al comercio online, advierte la Cámara

La vicepresidenta de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, Victoria González, alertó de que “el comercio local sigue perdiendo terreno por el impacto de la franquicia fiscal en las compras online”. Hizo esta afirmación durante la presentación del Informe Sectorial de Comercio, correspondiente al cuarto trimestre de 2025, un acto que también contó con la presencia del director general de Cajasiete, Luis Alberto Díaz, y la directora general de la Cámara, Lola Pérez.

La también presidenta de la Comisión de Comercio Interior de la entidad aseguró que “Canarias cerró el año con un comportamiento positivo en términos de ventas y empleo, pero su tejido empresarial continúa enfrentándose al auge del comercio electrónico y a la vigencia de la franquicia fiscal para las importaciones de bajo valor”.

Según explicó, el sector “sigue avanzando en afiliación y reduciendo el desempleo, pero lo hace concentrándose en cada vez menos establecimientos”, una tendencia que consideró “preocupante” para la sostenibili-

dad del comercio de proximidad.

De esta forma, el informe recoge que el Índice de Comercio al por Menor registró en el cuarto trimestre un crecimiento interanual del 3%, impulsado por un buen comportamiento en octubre. En el conjunto del año, las ventas del comercio canario aumentaron un 3,9%, una cifra inferior a la media nacional (4,1%) y que sitúa a Canarias en la décima posición del ranking de las autonomías.

En términos laborales, el sector cerró diciembre con 171.955 afiliaciones, 2.592 más que un año antes, mientras que el paro registrado descendió hasta 23.709 personas, lo que supone 1.555 desempleados menos que en diciembre de 2024. La ocupación del comercio minorista subió un 0,7% en el trimestre y un 1,6% en el promedio anual, por encima del dato nacional (1,4%).

No obstante, el número de empresas comerciales con trabajadores dados de alta en la Seguridad Social continúa reduciéndose. En diciembre, se contabilizaron 13.332 empresas, 328 menos que en 2024, una caída del 2,4% que se concentra en el comercio minorista. “Mientras los comercios locales



**Congreso Internacional de Mujeres RCI 2026**

Referentes • Creativas • Inspiradoras

**11 de Marzo**  
**09.00 - 20.00 h**

**Museo de Naturaleza y Arqueología (MUNA)**  
Santa Cruz de Tenerife

CO-ORGANIZA:     

PATROCINA:      

ORGANIZA:   

COLABORA:

# Canarias logra en 2025 mayores ingresos turísticos con menos carga sobre el destino

► **Canarias cierra el año con 18,4 millones de turistas y un récord de 23.186 millones de euros de gasto, impulsado por la rentabilidad del destino**

Según los datos recogidos en el Informe de Coyuntura Turística correspondiente al cuarto trimestre del pasado ejercicio, elaborado por Corporación 5, Análisis y Estrategias para EXCELCAN y la Cámara de Comercio de Gran Canaria, Canarias finaliza 2025 con un balance turístico sólido y orientado a la calidad y la rentabilidad. El archipiélago recibió 18.386.274 turistas, un 3,48% más que el año anterior, mientras que el gasto turístico total alcanzó los 23.185 millones de euros, con un incremento del 3,91%, según los datos del Instituto Canario de Estadística (ISTAC).

El crecimiento del sector se apoya cada vez más en el mayor gasto por visitante y la mejora de precios y márgenes empresariales, y no tanto en el aumento de llegadas, consoli-



dando un cambio de modelo hacia segmentos de mayor valor añadido.

## Más ingresos con menos presión sobre la capacidad

Durante 2025 se registraron 99 millones de pernoctaciones (-1,22%) y la estancia media descendió ligeramente hasta 6,94 días, lo que refleja una demanda más contenida en duración, pero con mayor capacidad de gasto. El RevPAR (ingreso por habitación disponible) creció un 6,52%, hasta 104,53 euros, evidenciando una mejora clara en la rentabilidad hotelera.

En el cuarto trimestre, el gasto turístico

volvió a mostrar fortaleza, con 6.444 millones de euros (+4,35%), pese a que las llegadas apenas aumentaron un 0,31%.

## El turismo extranjero sostiene el crecimiento

El 89% de los visitantes fueron internacionales, con 16,3 millones de turistas extranjeros, que continúan siendo el principal motor económico del destino. Los mercados emisores priorizan alojamientos de mayor categoría y servicios de mayor calidad, lo que explica el dinamismo del gasto, especialmente en: alojamiento (44% del total); restauración; transporte local; y ocio.

## Empleo turístico en máximos históricos

El turismo mantiene su papel como sector estratégico del mercado laboral canario. En 2025 se alcanzaron 232.338 afiliados turísticos, un 3,40% más, lo que supone uno de cada cuatro empleos del archipiélago (24,54%). Por otro lado, en el último trimestre, el empleo siguió creciendo hasta los 237.647 trabajadores.

## Evolución por islas

La evolución fue desigual por territorios: Fuerteventura: +8,68% de turistas; Gran Canaria: +3,01%; Tenerife: +2,41%; Lanzarote: +1,68%; y La Palma: +19%, la mayor subida del año.

Las islas capitalinas concentran más del 60% del gasto total, con Tenerife liderando con 9.134 millones de euros.

## Perspectivas: estabilidad y transformación del modelo

De cara a 2026, el sector prevé una fase de estabilización del crecimiento, marcada por la moderación de la demanda europea y la competencia de otros destinos mediterráneos.

## Un modelo más rentable y sostenible

Los datos de 2025 confirman la transición de Canarias hacia un turismo menos intensivo en volumen y más competitivo en valor, con mayor impacto económico por visitante, mejores resultados empresariales y empleo más estable.

El archipiélago consolida así su posicionamiento como destino internacional seguro, rentable y comprometido con la sostenibilidad, preparado para afrontar los retos de 2026 desde una base más sólida y equilibrada.

## ¿Buscas un Fisioterapeuta de confianza? Busca este símbolo: La garantía de tu salud

### ¿Qué significa para ti?

Si lo ves en una clínica, tienes garantías:

- ✓ **Profesionalidad:** Solo centros con fisioterapeutas colegiados/as.
- ✓ **Legalidad:** El centro cuenta con Autorización/Acreditación del Servicio Canario de la Salud.
- ✓ **Seguridad:** Cobertura por seguro de responsabilidad civil. Estás protegido contra el intrusismo. Te atiende un profesional sanitario, no un pseudoprofesional.
- ✓ **Confianza:** Sabes quién te atiende.
- ✓ **Calidad:** Estándares avalados por el Consejo General de Colegios de Fisioterapeutas de España.
- ✓ **Identidad:** Fisioterapia con espacio propio en la salud.
- ✓ **Ética:** Compromiso con un código deontológico estricto.



El Símbolo de la Fisioterapia

Si ves la cruz blanca y fucsia, entras a un centro de salud real, seguro y profesional.  
Es nuestro sello de calidad para tu tranquilidad



Colegio Oficial  
de Fisioterapeutas  
de Canarias

# Cuando la guerra entra en el balance

**H**ay una tentación recurrente en las economías occidentales: creer que las guerras siempre ocurren lejos. Que son tragedias humanas, sí, pero geográficamente acotadas. Que los mercados se ajustan, que el petróleo sube unos días, que las bolsas corrigen y después todo vuelve a su cauce. Esa narrativa cómoda acaba de volver a resquebrajarse.

Los últimos movimientos en torno a Irán han reavivado un fantasma que nunca desaparece del todo: el impacto de los conflictos bélicos en una economía global que depende, más que nunca, de equilibrios extremadamente frágiles. No se trata solo de misiles o declaraciones diplomáticas. Se trata de rutas energéticas, de primas de riesgo, de costes logísticos, de inflación importada y de confianza empresarial.

La economía mundial vive en una paradoja permanente. Hemos sofisticado las cadenas de suministro hasta límites casi quirúrgicos, optimizando costes al céntimo, externalizando producción a miles de kilómetros y operando con inventarios mínimos. Y, al mismo tiempo, pretendemos que el tablero geopolítico permanezca estático. Pero no lo está. Nunca lo ha estado. Cada conflicto en Oriente Medio tiene una traducción inmediata en el precio del crudo. Y cada

tensión activa una reacción en cadena: subida del petróleo, encarecimiento del transporte marítimo, presión sobre la inflación, cautela en los bancos centrales. No hace falta que estalle una guerra abierta para que el daño económico comience. Basta la incertidumbre.

Europa, además, llega a este momento con una vulnerabilidad añadida. Tras la crisis energética derivada de la guerra en Ucrania, aprendimos (o eso creímos) que la dependencia estratégica tiene costes. Diversificamos proveedores, aceleramos renovables, rediseñamos discursos. Pero seguimos expuestos. Y cada nuevo foco de inestabilidad recuerda que la autonomía estratégica europea está aún en construcción.

Lo preocupante no es únicamente el impacto directo en los precios. Es la acumulación de tensiones. Una economía global que aún no ha terminado de absorber el shock de la inflación de 2022 y márgenes empresariales más estrechos, tiene menos capacidad de resistencia. Los conflictos bélicos actúan como un impuesto invisible: no aprobado por ningún parlamento, pero pagado por consumidores y empresas.

Hay otro elemento menos visible, pero igual de relevante. Los mercados financieros reaccionan a expectativas, no a hechos consumados. Cuando el riesgo geopolítico aumenta,

el capital busca refugio. Se encarece la financiación para economías periféricas, se retrasan decisiones de inversión y se posponen proyectos estratégicos. Y eso, en territorios como el nuestro (dependiente del turismo y del comercio exterior) no es un detalle menor.

No se trata de caer en alarmismos. La economía ha demostrado una resiliencia en los últimos años. Pero sí de realismo. Los conflictos bélicos ya no son episodios aislados que interrumpen la estabilidad; forman parte de un entorno estructuralmente más volátil. Y en ese contexto, la anticipación deja de ser una virtud para convertirse en una obligación.

Quizá la lección más incómoda sea esta: la estabilidad no es el estado natural de la economía, sino una construcción política. Y cuando esa arquitectura se debilita, el coste no lo asumen solo los gobiernos. Lo asumen las pymes y autónomos que ven subir sus costes, las empresas exportadoras que pierden competitividad y las familias que pagan más por llenar el depósito o la cesta de la compra.

La pregunta no es si habrá más tensiones geopolíticas. La pregunta es si estamos preparados para gestionarlas sin que cada sacudida nos obligue a empezar de cero.

La economía, nos guste o no, también se decide en los mapas.

**Montserrat Hernández**  
Directora de Tribuna de Canarias

## OPINIÓN

**ALONSO FERNÁNDEZ**  
SECRETARIO GENERAL  
DE ASUICAN



**E**n los últimos años, los hábitos de consumo alimentario han evolucionado de forma significativa, especialmente en lo que respecta a frutas, hortalizas, productos frescos y comida preparada. Estos cambios responden a transformaciones estructurales de nuestra sociedad: mayor dinamismo en los ritmos de vida, nuevas configuraciones familiares y una creciente sensibilidad hacia la salud, la sostenibilidad y la conveniencia.

En este contexto, el sector de la distribución alimentaria representado por ASUICAN (Asociación de Supermercados de las islas Canarias) no solo se adapta a estas tendencias, sino que ejerce un papel estratégico dentro del sistema agroalimentario, actuando como nexo esencial entre la producción local y el consumidor final.

En el caso específico de las frutas y hortalizas, el consumidor actual muestra una preferencia creciente por productos frescos, de buena apariencia y con información clara sobre su origen. La percepción de frescura sigue siendo un factor decisivo en la compra, pero cada vez cobra más importancia la seguridad alimentaria, la trazabilidad y los estándares de calidad.

**Los supermercados como motor de la producción local y km0**

Los supermercados constituimos hoy una

## Frutas y hortalizas en el centro de la evolución de los hábitos alimentarios

infraestructura crítica para el desarrollo agrícola. Lejos de limitarnos a la función comercial, ejercemos como auténticos tractores de la producción local y de proximidad (km0), generando demanda estable, previsibilidad en las compras y planificación productiva para agricultores y cooperativas.

Como por ejemplo a través de acuerdos estables con productores locales, el comercio organizado:

- Garantiza volúmenes de compra que aportan seguridad y estabilidad en la renta agraria.
- Facilita la profesionalización, modernización y tecnificación de las explotaciones.
- Impulsa estándares de calidad, seguridad alimentaria y trazabilidad cada vez más exigentes.
- Reduce intermediaciones innecesarias, mejorando la eficiencia logística y la frescura del producto.

Este modelo contribuye directamente al fortalecimiento del tejido agrícola regional, favoreciendo el mantenimiento del paisaje agrario, el empleo rural y la soberanía alimentaria.

**Acceso universal, estabilidad y confianza**

El supermercado cumple además una función social esencial: asegurar el acceso universal y continuo a productos frescos, variados y de calidad durante todo el año. Gracias a nuestra capilaridad territorial y a nuestra capacidad logística, el comercio organizado ha sabido garantizar el abastecimiento incluso en contextos de tensión en la cadena de suministro.

En el ámbito de frutas y hortalizas, el con-

sumidor actual demanda fresca, buena presentación, información clara sobre el origen y garantías de seguridad. Los supermercados hemos respondido reforzando:

- Sistemas avanzados de refrigeración y conservación.
- Rotación eficiente de inventarios.
- Protocolos estrictos de control sanitario.
- Sistemas de trazabilidad que permiten conocer el recorrido del producto desde el campo hasta el lineal.

Esta capacidad de control integral ha convertido al supermercado en el centro de confianza alimentaria, donde el consumidor encuentra no solo producto, sino garantías.

**Innovación al servicio de nuevos hábitos**

El aumento de la demanda de productos listos para consumir —frutas cortadas, ensaladas preparadas, mezclas listas para cocinar— no debe interpretarse como una renuncia a la alimentación saludable, sino como una adaptación a la realidad social. Los supermercados hemos sabido integrar esta evolución ofreciendo soluciones que combinan conveniencia, equilibrio nutricional y seguridad.

Asimismo, el creciente interés por productos ecológicos, sostenibles y de origen local han sido incorporados de manera estructural en los surtidos. El supermercado se configura así como un punto único de abastecimiento responsable, donde el consumidor puede optar por una amplia gama de productos tanto del exterior como los de proximidad sin renunciar a la variedad ni a la competitividad en precios.

**Contribución económica y eficiencia del sistema**

Desde el punto de vista económico, la distribución organizada aportamos eficiencia y estabilidad a la cadena agroalimentaria. Las economías de escala, la optimización logística y la planificación de la demanda permiten:

- Reducir costes estructurales.
- Atenuar la volatilidad de precios.
- Ampliar el acceso a frutas y hortalizas a todos los segmentos de población.

En un contexto de incremento de costes en origen de las materias primas (muchos de ellos provocados por el cambio climático o los conflictos), costes energéticos y logísticos, esta función estabilizadora resulta especialmente relevante para proteger tanto al productor como al consumidor.

**Un modelo complementario dentro de un sistema diverso**

El pequeño comercio y los mercados tradicionales mantienen un valor cultural y social significativo. La coexistencia de distintos formatos comerciales fortalece el sistema alimentario en su conjunto. No obstante, es innegable que el supermercado se ha consolidado como el eje vertebrador del abastecimiento moderno, combinando eficiencia, seguridad, proximidad y sostenibilidad.

Los supermercados no son únicamente espacios de venta. Somos plataformas de impulso al sector agrícola, aliados estratégicos de la producción local y garantes del acceso universal a una alimentación segura y de calidad.

El modelo de distribución organizada continúa evolucionando para responder a las nuevas demandas sociales, promoviendo la producción de proximidad, la sostenibilidad, la transparencia y la modernización del sistema agroalimentario.

En definitiva, el supermercado es hoy un pilar esencial del desarrollo agrícola y un centro de confianza para millones de consumidores.

# Tribuna de Canarias

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

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.  
Directora: Montserrat Hernández  
Secretaría de gerencias: 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 70 | Depósito Legal TF 231-2020  
Imprime: TFPRINT, S. L.



# Hospitales SAN ROQUE

UNIVERSITARIOS



*Únicos hospitales privados  
de Las Palmas en el ranking*  
**Monitor de Reputación  
Sanitaria 2025**

Todas las especialidades médico-quirúrgicas y un amplio cuadro multidisciplinar

*Pioneros en cirugía de  
**alta complejidad**  
y radiodiagnóstico*

928 40 40 40  
[hospitalesanroque.com](http://hospitalesanroque.com)

📷 f X in 📺



## OPINIÓN

**JAVIER SANTANA**  
CONSULTOR DE TECNOLOGÍA

Javier Santana Afonso

## La verdad incómoda del “ya usamos IA”

**D**ecir “ya usamos IA” queda genial en un comité. Lo incómodo llega cuando preguntas qué tarea concreta ha cambiado, cuánto tiempo ahorra, cómo se audita y quién responde cuando falla.

Ese silencio de dos segundos, cuando alguien mira al techo buscando una frase que suene sólida, es un diagnóstico perfecto. Porque ahí se ve si estamos hablando de negocio o de entusiasmo. La IA, por sí sola, no es una solución. Es un componente, potente, sí. Y cuando la tratamos como si fuese magia, suele pasar lo de siempre, expectativas infladas, pilotos eternos, y al final la sentencia, “esto era humo”.

Voy a ser provocador: nada es IA, hasta que trabaja. No hasta que redacta bonito, no hasta que resume rápido, no hasta que impresiona en una demo. Hasta que trabaja dentro del sistema, con datos reales, permisos reales, trazabilidad, control, y un impacto medible en horas, euros, errores, riesgo, algo que puedas enseñar sin adornos.

Me gusta imaginar la IA como un cerebro. Un cerebro aprende patrones, conecta ideas, predice, razona. Pero un cerebro sin cuerpo es un órgano en una vitrina. No ve, no oye, no se mueve, no cierra tareas. En empresa pasa igual, puedes tener un “cerebro” brillante y, aun así, no haber cambiado nada relevante en coste, calidad, riesgo o tiempo. Mucha conversación, poca ejecución.

El humo empieza cuando confundimos modelo con sistema. Se ha colado la idea de que “tener IA” es activar una licencia, poner un chat, y listo. Eso es confundir la pieza con la máquina. En empresa, la pregunta importante no es qué modelo usas, es dónde vive el trabajo. Y el trabajo no vive en un chat. Vive en el ERP, en el

CRM, en el gestor documental, en el correo, en los tickets, en las aprobaciones, en las excepciones. Si tu IA no toca ese mundo, lo que tienes no es transformación, es entretenimiento con buena redacción.

Conversar está bien. Sirve para pensar, para ordenar, para redactar. Pero cuando hablamos de operación, de coste, de cumplimiento, de riesgo, de calidad, la conversación no basta. Ahí necesitas ejecución, y la ejecución es menos glamorosa de lo que se vende, definir criterios, asumir excepciones, registrar acciones, limitar accesos, y decidir qué pasa cuando algo falla.

Aquí es donde se separa el wow del work. En una demo todo funciona, todo es limpio, todo es inmediato. En producción aparecen las preguntas de adulto, de dónde sale la información, quién valida la fuente, qué pasa si el dato está desactualizado, con qué permisos actúa, si puede ejecutar acciones o solo sugerir, dónde queda el rastro, quién asume responsabilidad cuando se equivoca. Si no contestas bien a esto, el “ya usamos IA” es, como mínimo, prematuro.

Para que la IA trabaje de verdad necesita un cuerpo, y ese cuerpo tiene cinco piezas mínimas. La primera, datos fiables, sin calidad, trazabilidad y una fuente de verdad, no hay inteligencia, hay azar con buena redacción. La segunda, proceso y decisión clara, si no defines criterios, responsables y excepciones, la IA te devuelve tu propio desorden, solo que más rápido. La tercera, integración, las manos, si la IA recomienda algo y alguien lo copia y pega a otro sistema, no has automatizado, has añadido fricción. La cuarta, seguridad y auditoría, si no lo puedes auditar, no es producción. La quinta, personas, hábitos y criterio, sin adopción y responsabilidad la IA se convierte en un juguete o en un atajo peligroso.

Por eso, cuando alguien me dice “ya usamos IA”, yo no discuto. Hago un filtro sencillo, sin marketing. Qué tarea concreta ha cambiado, antes y después. Cuánto tardaba antes y cuánto tarda ahora. Qué coste reduces, o qué riesgo mitigas, o qué calidad mejoras. Cómo lo auditas, y qué pasa cuando falla. Y la que suele doler, quién responde, con nombre y apellidos.

Si hay respuestas claras, hay proyecto, hay sistema, hay ejecución. Y entonces sí, puedes decir que usas IA con la cabeza alta. Si no las hay, no pasa nada, estás explorando, y explorar es sano. Y ojo, probar es parte del camino. Solo llamémoslo por su nombre, piloto, experimento, prueba. Porque “ya usamos IA”, cuando no es verdad, te hace daño, sube expectativas, baja credibilidad, y te empuja a decidir con prisa.

La IA va a estar en todas partes, como el correo o las hojas de cálculo. El diferenciador no será tenerla, será hacerla trabajar, con propósito, con control, con métricas, y con una arquitectura que aguante el día a día.

Un cerebro sin cuerpo no trabaja. Un cuerpo sin cerebro repite. Lo que transforma es el conjunto. Esa es la verdad incómoda del “ya usamos IA”, nada es IA, hasta que trabaja, y se nota en la caja, en la tranquilidad, y en resultados sostenibles.

## Unos y Ceros

## Los Agentes IA, tus nuevos Compañeros de Trabajo



## OPINIÓN

**JORGE ALONSO**  
DIRECTOR DE CONSULTORÍA  
IT VELORCIOS GROUP

Jorge Alonso

@jalonso\_VG

**S**i eres una de esas personas que han dado sus primeros pasos en la IA y han conseguido incorporarla a sus tareas cotidianas, ahora te toca seguir avanzando y comenzar a sacarle el máximo partido.

Sobra decir que la Inteligencia Artificial lo está cambiando absolutamente todo y aquellos que siguen empeñados en mantener los modos antiguos simplemente porque son los que conocen o con los que se sienten más cómodos, se enfrentan a una batalla perdida que únicamente servirá para desgastarlos y para que otros los adelanten por la derecha.

Transitamos un periodo muy similar al que ya vivimos cuando pasamos de la máquina de escribir al procesador de texto, del fax al correo electrónico... Hay un antes y un después de la IA y al igual que hicimos en el pasado, debemos aprender a movernos en este nuevo contexto digital, ahora vitaminado por una tecnología que está entrando en las empresas como elefante en una cacharrería.

En un escenario totalmente digitalizado en el que ya nadie cuestiona que la tecnología es una palanca de productividad crítica para el negocio, es donde está surgiendo con fuerza la figura de los Agentes IA.

Los Agentes IA se están incorporando a las empresas y en nada comenzaremos a ver con total normalidad que un equipo de trabajo o un departamento esté formado por personas y Agentes IA. Llegados a este punto, lo normal es que alguien se esté preguntando qué es un Agente IA porque, seamos honestos, para la gran mayoría esto de los Agentes IA todavía está en el mundo de los técnicos o de los más frikis de la oficina, pero lo cierto es que nada más lejos de la realidad.

No hay mejor forma para explicar qué, y digo qué y no quién, es un Agente IA que asimilarlo a un miembro más de tu equipo que cuenta con un conocimiento amplio sobre un tema concreto y al que se le pueden asignar una serie de funciones y tareas específicas.

A veces esas tareas son las más aburridas y tediosas, en esto también juega un papel importante la automatización; pero en otras ocasiones resultan ser tareas de especialista que requieren de una alta capacitación y conocimiento que puede que tú o nadie más de tu equipo lo tenga.

En esta fase inicial de la Inteligencia Artificial en la que nos encontramos, lo más normal es que creemos nuestros primeros Agentes IA dentro de nuestro entorno ofimático habitual; para la gran mayoría de las empresas MS O365 o Google Workspace, con sus IA correspondientes, Copilot o Gemini, respectivamente.

Lo cierto es que estos son Agentes IA muy básicos que cuentan con pocas capacidades, pero suficientes como para echarnos una mano y hacernos la vida más fácil. Casi podríamos decir que el desempeño de las tareas que tienes asignas en tu día a día serán realizadas por “*Mis Agentes IA y Yo*”, aunque suene a título de película.

Así es fácil entender que los Agentes IA que has creado a medida para desarrollar tu trabajo aumentan tu productividad y te hacen más valioso. Además, estos Agentes IA, elaborados por ti, los puedes compartir con tu equipo con lo que las capacidades se multiplican. Sin embargo, los Agentes IA que de verdad son interesantes no son los que creas en tu entorno ofimático para echarte una mano con tus tareas cotidianas, sino los que están en la capa de negocio de la empresa y son capaces de interactuar, llegado el caso, hasta con los clientes.

Estos Agentes IA juegan en otra liga porque ya no trabajan por la productividad, sino por el beneficio de la compañía. Desde luego son mucho más complejos y tienen un coste mucho más elevado, generalmente variable, pero son los que de verdad impactan en la cuenta de resultados.

Garantizar el ROI de un Agente IA no es tarea fácil y llegar a comprender el impacto que puede llegar a tener en un negocio tampoco, pero cuando la empresa consigue alcanzar ese grado de madurez que le permite convertir los Unos y Ceros en euros, el salto es exponencial.

Si en el caso de los Agentes IA del entorno ofimático del usuario parece que el camino está más o menos claro, si hablamos de Agentes IA en capa de negocio, la verdad es que todavía queda un mundo por descubrir. Nos movemos en aguas azules y aquellas empresas que sean pioneras en incorporar Agentes IA a sus equipos y a su negocio dispondrán de una ventaja competitiva que, al menos en el corto plazo, promete ser de gran impacto.

Lo que sí está claro es que los Agentes IA han venido para quedarse, así que toca dar la bienvenida a un nuevo compañero de trabajo. ¿Estás preparado?

# Ley de la Cadena Alimentaria: intento de equilibrio económico y creciente carga administrativa

## OPINIÓN

**KEVIN MIGUEL  
HERNÁNDEZ  
ZASTEROVA Y  
SERGIO AGUILAR  
REYES**  
SOCIOS DE FUSTER-FABRA  
ABOGADOS CANARIAS

**L**a Ley de la Cadena Alimentaria se ha convertido en pocos años en una de las normas con mayor impacto práctico dentro del sector agroalimentario. Lo que inicialmente fue concebido como un instrumento para reforzar la transparencia y equilibrar las relaciones económicas entre operadores ha terminado transformando la forma en que se negocia, se contrata y se documentan las operaciones comerciales en toda la cadena. Productores, comercializadores, industria y distribución han tenido que adaptar sus dinámicas internas a un marco jurídico más exigente que ya no admite improvisaciones contractuales ni prácticas tradicionales poco formalizadas.

Uno de los cambios más relevantes que introduce la normativa es la centralidad del contrato alimentario como eje de la relación jurídica. La exigencia de formalizar acuerdos por escrito antes de la entrega del producto, así como la obligación de incluir elementos esenciales como el precio, las condiciones de pago o la duración, responde a la voluntad del legislador de dotar de seguridad jurídica a un sector históricamente caracterizado por relaciones comerciales flexibles. Esta exigencia no solo implica redactar contratos, sino también conservar documentación, justificar la formación del precio mediante criterios objetivos y verificables y mantener una trazabilidad documental adecuada a lo

largo del tiempo, lo que supone una transformación significativa en la gestión interna de muchas empresas.

La ley no se limita a regular la contratación, sino que introduce límites claros a determinadas prácticas comerciales que hasta hace pocos años formaban parte de la dinámica habitual del mercado. Las modificaciones unilaterales del contrato, la imposición de pagos adicionales no previstos o determinadas promociones que puedan inducir a error sobre el precio real del producto pasan a estar sujetas a reglas estrictas orientadas a evitar desequilibrios entre operadores y reforzar la buena fe contractual. Este cambio implica que decisiones comerciales que antes se analizaban exclusivamente desde una perspectiva mercantil deban ahora evaluarse también desde una óptica jurídica preventiva, lo que ha elevado el nivel de complejidad en la toma de decisiones empresariales.

Desde una perspectiva más estructural, la normativa consolida un concepto jurídico autónomo de cadena alimentaria en el que cada relación económica adquiere relevancia dentro de una secuencia ordenada de operadores. Esta visión jurídica refuerza la idea de que el contrato deja de ser un mero instrumento privado para convertirse en una pieza clave del equilibrio económico del sistema. La inclusión progresiva de nuevos operadores y la ampliación del ámbito de aplicación reflejan la voluntad del legislador de extender estas garantías a un número creciente de relaciones comerciales.

Uno de los efectos más visibles en la práctica diaria del sector es el aumento de la carga administrativa derivada del cumplimiento normativo. La formalización contractual, la conservación de documentación durante años, la necesidad de justificar los criterios de fijación del precio o la atención a requerimientos administrativos han generado una carga organizativa relevante para muchas empresas. En operadores de cierto tamaño, el cumplimiento de estas obligaciones ya no puede considerarse una tarea puntual o secundaria, sino una función estructural que exige recursos internos específicos. No resulta extraño que determinadas compañías hayan tenido que asignar personal dedicado de forma casi exclusiva a la gestión documental y contractual vinculada a la ley, no tanto por la complejidad jurídica de cada obligación, sino por el volumen acumulado de exigencias formales que implica cumplir correctamente con el marco normativo vigente.



El cumplimiento de la ley se apoya además en actuaciones de control desarrolladas por las autoridades de ejecución, que pueden iniciar inspecciones por denuncia, por indicios o dentro de programas de vigilancia administrativa. Los operadores están obligados a colaborar con estas actuaciones y a facilitar la documentación requerida cuando sea necesario, lo que ha incrementado la importancia de contar con sistemas internos ordenados y actualizados. La experiencia demuestra que muchas empresas toman verdadera conciencia del alcance de la normativa cuando reciben un requerimiento administrativo y descubren que aspectos aparentemente menores, como la falta de determinados elementos contractuales o errores en la gestión documental, pueden tener consecuencias relevantes.

En el debate público reciente se ha cuestionado si el régimen sancionador resulta suficientemente disuasorio o si el nivel de control administrativo es el adecuado. Sin entrar en ese debate, lo cierto es que las publicaciones oficiales muestran que la actividad inspectora existe y que buena parte de los incumplimientos detectados se vinculan a cuestiones básicas de contratación o gestión documental. Esta realidad invita a reflexionar sobre si el verdadero reto del sector no reside tanto en la falta de normativa como en

la adaptación práctica a un modelo jurídico más formalizado y exigente.

Junto al régimen de control, la ley incorpora herramientas destinadas a mejorar el conocimiento del mercado y fomentar la transparencia, como el Observatorio de la Cadena Alimentaria, encargado de analizar la formación de precios y evaluar la calidad de las relaciones comerciales entre operadores. Este enfoque demuestra que la normativa no pretende limitarse a un esquema sancionador, sino impulsar una mayor profesionalización del sector y favorecer un entorno económico más equilibrado.

Desde la experiencia jurídica, resulta evidente que muchas incidencias no nacen de conductas abusivas deliberadas, sino de modelos contractuales heredados o de una adaptación incompleta a las nuevas exigencias legales. La ley exige tiempo, organización y conocimiento técnico, pero también abre una oportunidad para consolidar relaciones comerciales más transparentes y estables. En un contexto económico cada vez más regulado, el cumplimiento normativo deja de ser una cuestión meramente formal para convertirse en un elemento estratégico de gestión empresarial, especialmente en un sector esencial para la economía y para territorios donde la actividad agroalimentaria mantiene un peso social y económico determinante.



## Cultura de Confianza: Por qué las expectativas definen el rendimiento

### OPINIÓN

**PRESEN SIMÓN**  
CONSULTORA | FORMADORA  
EN EJE & TALENTO

**in** Presen Simón Rael

Imagina por un momento que nadie en tu organización se levanta por la mañana con el objetivo de hacerte la vida imposible. Imagina que ese correo seco de tu responsable de área, ese silencio incómodo en la reunión de equipo o ese colega que no te pasó la información a tiempo no son más que errores en el cálculo humano, pequeños tropiezos de personas que también llevan demasiado peso encima. ¿Cambiaría algo en ti esa perspectiva? Bienvenido/a a la Navaja de Hanlon y al Efecto Pigmalión: dos marcos mentales que pueden transformar radicalmente la forma en que lideras, colaboras y te relacionas dentro de cualquier empresa.

Vivimos en la era corporativa de la sospecha. Leemos los grupos de WhatsApp de empresa y construimos narrativas sobre quién conspira contra quién. Hemos entrenado nuestros cerebros para detectar "la mala intención" a kilómetros de distancia: el compañero que no copió en ese correo, la directiva que cambió los criterios de evaluación, el cliente que tardó tres días en responder. Pero ¿qué pasa si la gran mayoría de esas situaciones no responden a ningún plan orquestado? ¿Qué pasa si la clave para trabajar mejor no es blindarse más, sino esperar más de quienes nos rodean?

#### **Hanlon en la Oficina: Menos Drama, Mejores Decisiones**

Hay un principio filosófico que debería enseñarse en cualquier programa de liderazgo antes que cualquier metodología ágil. Su nombre: la Navaja de Hanlon. Su premisa: *"Nunca atribuyas a la maldad lo que puede ser explicado por la estupidez."* En clave empresarial: nunca atribuyas a la mala fe lo que puede explicarse por la falta de información, la saturación o el despiste humano.

Cuando interpretamos un error ajeno como un acto deliberado de sabotaje, activamos el modo de alarma. El cortisol sube, el ritmo cardíaco aumenta y de pronto estamos gestionando un conflicto de relaciones en lugar de un problema logístico. Ese estado tiene un coste enorme: decisiones precipitadas, conversaciones cargadas de tensión innecesaria, equipos que trabajan desde la desconfianza. Al interpretar la situación como malicia, nos

convertimos automáticamente en víctimas, y una persona que se siente víctima dentro de una organización adopta una postura pasiva que espera que el daño continúe porque "así son las cosas aquí".

En cambio, si reencuadramos ese mismo error como torpeza, falta de formación o simplemente un día muy malo, la respuesta emocional cambia por completo. Seguimos siendo agentes activos. La próxima vez que alguien entregue un informe con errores, detente antes de abrir ese correo con tono inquisitorial. Piensa: "Probablemente le faltaba contexto, tenía cuatro frentes abiertos o nadie le explicó bien los criterios." Aunque eso no borra los errores del informe, cambia radicalmente cómo abres esa conversación de mejora. La pregunta inteligente ante cualquier fallo del sistema es siempre "¿qué falló?" antes que "¿quién falló?"

#### **El Espejo Que Construyes Sobre Tu Equipo**

Si la Navaja de Hanlon ayuda a reinterpretar lo que ya ocurrió, el Efecto Pigmalión enseña a construir activamente lo que vendrá.

Robert Rosenthal y Leonore Jacobson realizaron en 1964 un estudio que sacudió el mundo de la educación. Dijeron a docentes de una escuela primaria que ciertos estudiantes, seleccionados al azar, tenían un "potencial intelectual excepcional". Al final del curso, esos estudiantes habían mejorado sus notas y su cociente intelectual medido. ¿Qué había ocurrido? El profesorado, con-

vencido de tener genios en potencia delante, les daba más tiempo para responder, más retroalimentación y más gestos de confianza. Tratados como excepcionales, terminaron siéndolo.

Traslademos esto al entorno laboral. Si piensas "este equipo es mediocre" o "esa persona nunca va a mejorar", estás lanzando una profecía al aire con todas las papeletas para cumplirse: tus expectativas moldean tus comportamientos, y tus comportamientos moldean los de quienes te rodean. Cuando crees que alguien no va a mejorar, dejas de proponerle retos, tu comunicación se vuelve fría y transaccional. La otra persona lo percibe y responde con la misma distancia. Y entonces dices: "¿Lo ves? Tenía razón." No es que no pudiera cambiar. Es que tus expectativas le cortaron el oxígeno antes de que tuviese la oportunidad de hacerlo.

#### **De la Teoría al Pasillo: Tres Aplicaciones Concretas**

**En la gestión de equipos.** Sustituye la pregunta acusatoria por la que reafirma identidad. En lugar de "¿cómo puedes ser tan descuidado/a?", prueba: "Sé que eres una persona muy meticulosa, y esto no te es propio. ¿Qué ha pasado para que se te escapara?" Al nombrar la identidad que esperas, invitas a la otra persona a recuperarla. Los equipos con líderes que aplican este principio desarrollan mayor cohesión y una cultura donde el error se gestiona como información, no como vergüenza.

**En la gestión de conflictos.** Las relaciones laborales se erosionan a través de la acumulación de pequeñas interpretaciones de malicia. "No me incluyó en esa reunión porque quiere dejarme fuera." Cada narrativa así, por sí sola, parece insignificante. Sumadas a lo largo de meses, destruyen equipos enteros. Aplicar la Navaja de Hanlon no implica cerrar los ojos ante patrones reales de manipulación —esos existen y tienen su propio protocolo—, pero sí implica no construir un caso judicial interno a partir de un correo que llegó sin el tono adecuado.

**Contigo misma, contigo mismo.** ¿Con qué narrativa te hablas cuando cometes un error? A veces, cuando tomas una mala decisión o pierdes un cliente importante, la causa no es una falla profunda de carácter. Es cansancio, estrés acumulado o falta de información en ese momento concreto. Trátate con la misma comprensión que le darías a cualquier persona de tu equipo en un momento difícil.

#### **El Liderazgo Que Nadie Ve, Pero Todos Sienten**

Decidir pensar bien de las personas con las que trabajas es una decisión estratégica que transforma culturas organizacionales. Gestionar desde la sospecha consume una energía enorme que podría estar en resolver problemas reales y construir relaciones de trabajo que funcionen. ¿Hay riesgo de equivocarse? Sí. A veces alguien abusará de tu confianza. Pero la gratificación de ver a alguien transformarse —porque tú fuiste quien no dejó de esperar lo mejor de ella cuando todo el mundo ya había firmado su sentencia— es una de las experiencias más poderosas que ofrece el liderazgo real.

Mira a tu alrededor en tu próxima reunión. A esa persona que te resulta "difícil". Mírala como alguien que tropieza y hazte esta pregunta: ¿qué pasaría si hoy decidieras tratarla como la profesional que podría llegar a ser?

Tal vez descubras que el equipo que tienes empieza a parecerse mucho más al equipo que siempre quisiste liderar.

# A los mayores les toca un Quevedazo



**D**urante años hemos mirado a la juventud con una mezcla de ternura y sospecha, como si su lenguaje fuese siempre superficial, como si sus códigos culturales fuesen ruido y no mensaje. Sin embargo, a veces la historia avanza sin pedir permiso y se cuela por donde menos lo esperamos, incluso

por una canción. La última de Quevedo, *Ni borracho*, no es solo un éxito musical, no es únicamente un tema que se escucha en coches o discotecas; es, sin pretenderlo, un puente. Y quizá por eso incomoda a algunos. Porque une. Y cuando algo une en una tierra acostumbrada a pequeñas grietas históricas, genera un silencio incómodo que merece reflexión.

**OPINIÓN**  
**AGONEY MELIÁN**  
CEO DE VALTIA  
FORMACIÓN Y DIRECTOR  
DE UEBOS COMUNICACIÓN

Agoney Melián Sosa  
 @agoney\_melian

Quienes crecimos escuchando consignas políticas de “Tenerife nos roba” o “Gran Canaria se queda con todo” sabemos que esas frases no eran inocentes. Formaron parte de una narrativa que dividió identidades y que, aunque hoy suene anacrónica, dejó cicatrices emocionales en generaciones enteras. Lo paradójico es que mientras algunos adultos siguen sosteniendo esos ecos del pasado, la juventud canaria ha decidido avanzar sin ellos. No desde el enfrentamiento, sino desde la normalidad de sentirse parte de un todo. Ocho islas, una conversación común. Ocho acentos, una misma música de fondo.

Resulta curioso que la lección llegue envuelta en ritmos urbanos y letras que muchos catalogarían como triviales. Pero la cultura popular siempre ha sido el termómetro social más honesto. Las fiestas, las verbenas, las romerías, las canciones que se cantan sin pensar demasiado, todo eso también es identidad. Negarlo sería negar la raíz. Y hoy, gracias a esa juventud que baila, canta y comparte sin preguntarse de qué isla viene el de al lado, Canarias suena más unida de lo que ha sonado en décadas. Nos guste o no admitirlo, están construyendo un relato más integrador que el que muchas veces construimos los adultos con discursos solemnes y banderas invisibles.

Canarias no es solo paisaje, aunque lo sea de forma deslumbrante. No es solo gastronomía, aunque cada plato cuente siglos de historia. No es únicamente turismo, aunque el mundo nos mire por eso. Canarias es posición tricontinental, es mestizaje, es carácter emprendedor, es resiliencia volcánica y es también una manera particular de entender

la vida con cercanía y empatía. Y cuando un artista nacido aquí logra que millones de personas pronuncien el nombre de nuestras islas sin necesidad de folletos institucionales, está haciendo más por la proyección internacional que muchos planes estratégicos cuidadosamente redactados.

Tal vez por eso a los mayores nos toca ahora un Quevedazo. No en el sentido musical, sino en el simbólico. Nos toca escuchar sin prejuicios, entender que la cultura evoluciona y que la identidad no se pierde por modernizarse, se pierde por encerrarse. Nos toca asumir que el futuro de Canarias en un mundo global no se garantiza compitiendo entre islas, sino compitiendo como archipiélago. Porque mientras discutimos entre nosotros, el mundo avanza a una velocidad que no espera a quien duda demasiado.

Durante demasiado tiempo le dijimos a nuestra juventud que crecer era irse. Que el éxito estaba fuera, que aquí no había espacio suficiente, que el talento debía emigrar para florecer. Y lo hicieron. Se fueron con valentía, con maletas cargadas de ilusión y, en muchos casos, con una tristeza silenciosa. Hoy tenemos canarios brillando por todo el planeta, demostrando que la semilla siempre fue buena. Lo que quizá nos faltó fue el terreno fértil. Por eso este momento es clave. No para reprochar, sino para rectificar. Crecer ya no puede significar marcharse obligatoriamente; crecer debe significar también tener la opción real de quedarse y construir.

La juventud canaria no solo está hablando de fiesta, está hablando de pertenencia sin discursos grandilocuentes. Está diciendo, con naturalidad, que se puede triunfar desde aquí y hacia el mundo. Que no hace falta renunciar a la tierra para abrazar la ambición. Y esa es una lección que no deberíamos minimizar. Porque cuando una generación deja de verse obligada a elegir entre identidad y futuro, empieza a crear algo mucho más poderoso que un éxito musical: empieza a crear proyecto colectivo.

Quizá el verdadero mensaje no esté en la canción, sino en lo que provoca. En esa sensación compartida de orgullo tranquilo, en esa normalización de decir “soy canario” sin necesidad de añadir explicaciones. A los mayores nos toca entender que la unidad no es uniformidad, que la diversidad de nuestras islas es riqueza y no competencia, y que el talento joven no necesita tutela constante, sino confianza y oportunidades reales. Si logramos eso, no solo estaremos escuchando una canción; estaremos afinando, por fin, una misma melodía como pueblo.

**CENTRO**  
**Natum**  
Ecografía y Medicina Fetal

**Centro Natum** es un centro médico de atención integral a la maternidad y la infancia. Especializado en seguimiento del embarazo, diagnóstico prenatal avanzado y atención pediátrica para garantizar la continuidad asistencial desde el inicio de la gestación hasta los primeros años de vida.

centronatum.com

info@centronatum.com

922 279 299 | 630 002 029

## OPINIÓN

LUIS ABELEDO

ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias @luisabeledo luis@abeledoabogados.com

# Delitos de odio en redes, nervios, hacienda y tasaciones

Como título de una columna es de lo más variopinto. No vamos a decir que no.

Una de las frases que se le atribuyen a Unamuno es “*Hay que sentir el pensamiento y pensar el sentimiento*”.

Soy consciente que el lector de esta columna son muchos no residentes en Tenerife. Sin embargo, estamos viviendo unos momentos de incertidumbre en la isla puesto que la actividad volcánica parece que está empezando a salir. Puede ser que acabe en erupción a largo plazo, puede ser que no pase nada. El tiempo lo dirá.

Lo que sí podemos comprobar hoy en día es que las redes sociales las carga el diablo y que las opiniones de muchos que dicen ser canarios van dirigidas a canalizar su malestar, su animadversión o su odio contra el turismo y los visitantes; deseando que el volcán entre en erupción y se lleve por delante gran parte del sur de Tenerife. ¿En qué momento hemos llegado a que personas plasmen por escrito este tipo de cuestiones como si fueran cargadas de razón y vengan otras personas y las jaleen?

Esta introducción viene a colación de la reciente sentencia del Tribunal Supremo que fija el criterio sobre la existencia de delito de odio por insultos racistas y por razón de ser inmigrantes que se concretan en los siguientes requisitos. Primero, el ataque a la víctima se produce por su exclusión social por no tener nacionalidad española. Segundo, utilizar el término “negro de mierda” con clara intención de odiar a la víctima por su raza y color de piel, atacando su dignidad.

Apunta el Tribunal Supremo que se utiliza con suma frecuencia, incluso en espec-táculos públicos y, sobre todo, deportivos,

profiriendo esta expresión no solo en todo despectivo sino como expresa manifestación de odio (nota del autor, no dudo que el TS se refiere al fútbol). Se efectúa, así, el trato excluyente por la no pertenencia a la nacionalidad española y por la raza diferente. Y se integra el delito de odio en cuanto a una postulación de la exclusión social y territorial.

Dice el Tribunal Supremo: *No cabe odiar al que consideran algunas personas “diferente” por razón territorial, ni los que pretenden ejecutar esas “diferencias” poniendo el acento en su territorialidad frente al concepto nación desde el punto de vista excluyente, siendo esta “exclusión” la que determina la comisión del concreto delito que se haya cometido en atención al tipo de conducta desplegada y su tipificación en el texto penal.*

No tengo dudas a que este supuesto se pueda trasladar a una expresión bastante habitual en Canarias en contra de los peninsulares, como yo. No tengo dudas que el supuesto se pueda trasladar a expresiones cada vez más habituales contra turistas ex-

tranjeros. Otra cosa es que un juez quiera dar un valor diferente a ser negro -color de piel/raza- que a uno británico que reciba comentarios “británico de mierda no vegas más aquí” porque sigue intentando lesionar la dignidad, humillación, menosprecio y descrédito de las víctimas para imponer una imposición ideológica del terror.

Por desgracia, el algoritmo de las redes -o el crecimiento de perfiles con estas ideas- me lleva a leer a, cada día más, personas que manifiestan un odio por los turistas. Manifestaciones que unidas a los más constantes y duraderos enjambres sísmicos se concretan en desear que el volcán entre en erupción y se lleve por delante todo el sur de Tenerife. Como nos decía Unamuno: “*Hay que sentir el pensamiento y pensar el sentimiento*”

¿Qué sería de Tenerife, y de Canarias por extensión, si un volcán se lleva por delante la economía que proviene del turismo? De verdad alguien lo ha pensado cuando se dedica a decir lo mismo una y otra vez. He leído a estas personas diciendo: “mejor, menos tráfico”. Imaginemos la pandemia, todo cerrado, pero sin sueldos. Pues esa es

la economía sin el turismo. Hay que poner en valor nuestra principal industria donde somos uno de los mejores lugares del mundo.

Lo que se hace evidente es que, cada vez más, hay un plano nuevo, la sexta dimensión: “el metaverso” -disculpen la licencia literaria-; en el cual se cometen cada día muchos más delitos que los clásicos delitos informáticos.

Por algún motivo que no alcanzo a entender, la columna de esta semana enlaza el delito de odio con una nueva sentencia que estima las pretensiones del servicio de inspección del Ministerio de Hacienda.

A pesar de la múltiple publicidad de abogados, economistas, plataformas on line, hacienda también gana pleitos importantes. En 2024 ya había apuntado sentencias en el sentido que vamos a explicar y que concluye que la AEAT te puede abrir una comprobación limitada porque el valor de compra del inmueble es diferente al valor de tasación hipotecaria.

Tú, yo, tus hijos, tu hermana compra una vivienda que cree que es un buen negocio, pero tiene que pedir una hipoteca. El banco te pide una tasación para saber la garantía hipotecaria que te da. Tú lo compras por 100 pero el banco lo tasa en 150. Pues te toca pagar el impuesto por 150 porque la AEAT lo considera el valor real y una diferencia de valor, que no precio, relevante. Desde muy pequeño escuché un refrán: “Sólo el necio confunde el valor con el precio”

En Canarias, si no recuerdo mal, se hizo una reforma en la norma allá por el 2009 o 2010 para incluirlo como valor de referencia. Un nombre que hoy suena tanto porque fue introducido como valor mínimo por el catastro a efecto de tributación. De aquella reforma, de Canarias, recuerdo la cantidad de expedientes de comprobación porque quien compraba viviendas en el momento de la crisis a precios casi regalados (quien lo diría ahora), pero pedías una hipoteca que venía con remolque. Los tasadores del banco la tasaban por el valor que ellos creían pero que no la podía comprar nadie, pero el precio era la mitad, porque era el valor real del mercado.

Es aquí en donde hacienda siempre gana. Te habían dado un valor de 500 pero el precio era 100, pues a tributar por 500. Pues esto es lo que acaba de consolidar el Tribunal Supremo.

No se desespere pagando impuestos que son para mejorar los servicios públicos en beneficio de todos.



## Clínica Martínez Wallin

### Te ayudamos a estar bien

En nuestra clínica, cuidamos de ti de forma **integral y cercana**. Contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados en:

- Ginecología
- Tratamiento de varices
- Medicina estética
- Odontología/Dolor Orofacial
- Psicología
- Endocrinología

# The water kingdom SIAM PARK

Costa Adeje - Tenerife



EL PLAN PERFECTO  
PARA ESTA SEMANA SANTA

# Conectividad Aérea Canaria: Riesgo Estructural

**D**eberíamos de empezar a dar a nuestros aeropuertos la importancia que realmente tienen en un territorio insular como el nuestro, en el que precisamente por esa insularidad sumada a la lejanía del continente, nos impiden contar con alternativas de transporte terrestre o ferroviario de ninguna clase. Es decir, en un territorio ultraperiférico, la conectividad aérea es en gran medida el equivalente a una red de autopistas en el continente, que no sólo es la forma a través de la cual llegan los turistas a nuestras islas si no también la infraestructura básica para la movilidad de los residentes, un soporte básico de nuestra actividad empresarial y del comercio exterior, entre algunas utilidades más que atribuir al transporte aéreo hacia y desde nuestro archipiélago.

Empecemos por el turismo, dada su importancia sobre el PIB canario y derivado de ello sobre el empleo, y es que una menor frecuencia de rutas aéreas suponen un descenso en el número de llegadas de turistas nacionales e internacionales, un encarecimiento del billete por reducción de la oferta y por todo ello una pérdida de competitividad frente a destinos competidores del Mediterráneo o Marruecos. Por lo que urge y es necesario que entre organismos públicos turísticos y aerolíneas se

sumen esfuerzos para ampliar y evitar que en ningún caso se reduzcan las conexiones aéreas con mercados emisores clave para nuestras islas, como son Reino Unido, Alemania o países nórdicos entre otros, evitando así que el destino pueda perder visibilidad o facilidad de acceso, dando una ventaja a nuestros competidores, que les puedo asegurar que no desaprovecharán.

Trascendiendo lo exclusivamente turístico y añadiendo otras variables, es capital tener en cuenta que el transporte aéreo genera de manera inmediata un efecto multiplicador en el empleo, que trasciende al generado en aeropuertos y líneas aéreas y que evidentemente impacta no solo de forma directa en la hotelaría y en sector alojativo en general, en la restauración o el comercio minorista, si no también en el transporte terrestre, ocio y actividades complementarias, distribución de alimentos y bebidas, maquinaria...y un muy largo etcétera, que quizás requeriría por la importancia del tema de otro artículo que de forma exclusiva abordase el porqué cuidar del transporte aéreo en particular y del turismo en general, es algo fundamental para la estructura económica y laboral de nuestra tierra.

Otra motivación también fundamental para priorizar las conexiones aéreas, debería ser el considerar la conectividad como un

derecho funcional para quienes vivimos en el archipiélago, dadas las implicaciones que tiene sobre cualquier desplazamiento por motivos médicos o familiares, cursar estudios de cualquier tipo tanto en la península como en países extranjeros, o también y no menos importante, para promover el desarrollo de la actividad empresarial, más allá de la industria del turismo y el ocio.

De todo esto se puede extraer que nuestra competitividad y posicionamiento internacional dependen del sector del transporte aéreo y de toda la infraestructura que lo sustenta, por lo que su buena marcha reduce vulnerabilidades y aumenta el desarrollo, dado que guste o no, la dependencia de este factor es estructural, debiendo tener en cuenta desde todos los actores implicados que conectividad aérea = marca destino y que por ello la importancia de contar con acuerdos estratégicos con aerolíneas es algo de capital importancia, a la par que como nuestros aeropuertos funcionan como nodos críticos de flujos turísticos y empresariales, la pérdida de rutas o contar con una infraestructura no adecuada puede alterar



OPINIÓN  
**MIGUEL BORGES  
PAREJO**  
DIRECTIVO TURÍSTICO

los equilibrios internos y un empeoramiento de nuestra posición económica y social.

Evidentemente todo esto debería ser suficiente para que desde una perspectiva pública de este tema, los entes públicos que participan en esta gestión, creasen buenos incentivos a las aerolíneas para mantener y aumentar conexiones y frecuencias, propiciasen reducciones en las tasas y no añadiesen ningún tipo de coste a las empresas que hacen posible todo ese tráfico aéreo y terrestre hacia, desde y en los aeropuertos canarios. Y sobre todo y no menos importante, que no añadiesen trabas que complicasen las operaciones en ninguna de las áreas de los aeropuertos, ya sea en control de pasaportes, cintas de equipaje, parkings y gestión del transporte terrestre desde el aeropuerto...etc.

En cualquier caso, habría que ver la reducción de la conectividad no como algo coyuntural sino más bien como un riesgo estructural para la economía canaria y por ello para sus equilibrios sociales, poniendo en primer plano que en territorios insulares como el nuestro, el transporte aéreo y su frecuencia no son una mera condición más a tener en cuenta, si no muy al contrario condición fundamental de desarrollo.

# VIVE LA CULTURA

# EN LOS REALEJOS

# 2026

CONSULTA TODA LA

# AGENDA EN

MÚSICA, TEATRO, CUENTACUENTOS, CURSOS,  
TALLERES Y MUCHO MÁS

Realejos

CULTURAL

.es

ESCANEA  
EL QR

Excmo. Ayuntamiento de  
LOS REALEJOS

LA CULTURA  
+ CERCA

HAZTE  
AMIGO DE LA  
CULTURA

TEATRO  
CINE  
REALEJOS

# La marca que puede sostener un territorio

## OPINIÓN

**AIRAM ABELLA**  
CEO DE UEBOS COMUNICACIÓN

 Airam Abella

**E**l mayor riesgo de un territorio no es perder su paisaje, sino perder su capacidad de convertir identidad en futuro. En el extremo nororiental de Tenerife se encuentra la Reserva de la Biosfera del Macizo de Anaga, reconocida por la UNESCO en 2015 dentro del programa Hombre y Biosfera. Un territorio de más de 49.000 hectáreas terrestres y marinas que combina biodiversidad única, tradición agrícola, actividad pesquera, ganadera y artesanal, y una riqueza cultural que no se mide solo en especies, sino en formas de vida.

Pero una declaración internacional no garantiza desarrollo. Si no se articula bien, incluso puede convertirse en un reconocimiento simbólico sin impacto real. Tampoco una delimitación en un mapa construye economía. La pregunta real no es qué es Anaga. La pregunta es qué puede llegar a ser si su identidad se convierte en una marca compartida.

### Identidad con valor de mercado

En el sector primario, hablar de marca a veces suena ajeno, urbano o demasiado empresarial y moderno. Pero la marca no es un logo, es una herramienta económica.

Cuando un producto solo puede existir en un lugar concreto, porque su suelo, su clima y su tradición lo hacen único, no estamos ante un simple bien de consumo. Estamos ante patrimonio con potencial de mercado. Una papa borralla cultivada en Las Carboneras no es intercambiable. Una miel de Taganana no es replicable. Un queso de cabra elaborado con ganado criado en Anaga no es sustituible. Y lo que digo no es romanticismo rural. Es ventaja competitiva territorial.

Cuando esa singularidad se articula bajo una marca reconocida, el producto deja de

competir solo por precio y empieza a competir por identidad. Ahí es donde la marca se convierte en palanca.

He tenido y tengo la suerte de participar junto al equipo de Red2Red, en el proyecto de puesta en marcha y el desarrollo de la marca "Reserva de la Biosfera del Macizo de Anaga". Y en una de las reuniones participativas mantenidas con productores, un ganadero que elabora sus propios quesos, explicaba algo revelador: su producto no necesita más ventas. Tiene la producción vendida. La gente sabe cuándo y dónde encontrarlo. No está en una gran superficie ni en una vitrina llamativa. Es un producto que se busca.

Entonces, ¿para qué quería él un distintivo como el de la Reserva de la Biosfera del Macizo de Anaga? Para reconocimiento, y ese matiz cambia todo. Porque una marca territorial no solo aumenta ventas. Otorga legitimidad, proyecta identidad, conecta producto con territorio y protege el relato frente a la homogeneización. Ese reconocimiento tiene valor cultural, pero también económico. No para vender más hoy, sino para sostener mejor mañana.

### Confianza y cohesión

Ahora bien, una marca territorial no se impone, se construye. Y aquí aparece uno de los desafíos más profundos: la confianza.

En territorios rurales, donde la historia pesa y las relaciones se tejen a largo plazo, cualquier iniciativa institucional se mide con cautela. Hay memorias de proyectos que no siempre se tradujeron en cambios visibles. Hay reuniones que quedaron en actas. Hay expectativas que no siempre se cumplieron y eso, claramente, genera prudencia. La prudencia no es negativa, pero sí puede convertirse en bloqueo si no se gestiona con diálogo real. Sin confianza no hay marca compartida, y sin marca compartida cada productor sigue compitiendo en solitario. La fuerza de una Reserva de la Biosfera no está solo en su biodiversidad, sino en su capacidad de articular un relato común entre quienes la habitan.



La Reserva de la Biosfera no nace para congelar un territorio en el tiempo, sino para equilibrar conservación y desarrollo sostenible. Y ese desarrollo pasa necesariamente por generar una economía local viable.

Si los agricultores, apicultores, ganaderos o artesanos no pueden vivir dignamente de su actividad, la conservación se vuelve frágil. Porque sin población activa, el territorio se abandona. Y el abandono también es una forma de deterioro.

La marca puede ser un instrumento para evitarlo. No como subvención encubierta, ni como distintivo simbólico vacío. Sino como sistema de diferenciación estratégica. Porque cuando un consumidor reconoce que un producto procede de una Reserva de la Biosfera, entiende que detrás hay compromiso ambiental, trazabilidad y responsabilidad territorial. Y eso, en un mercado cada vez más consciente, tiene valor.

### Decidir cómo competir

Existe una idea equivocada de que proteger un territorio implica frenar cualquier avance, entre ellos, el tecnológico. Nada más lejos de la realidad. En zonas donde no llega la conectividad tradicional, el internet satelital puede permitir que un productor venda directamente sin intermediarios innecesarios. Las energías renovables pueden garantizar autonomía sin alterar el entorno. La digitali-

zación puede ayudar a organizar, comunicar y proyectar sin masificar.

Porque la tecnología no rompe lo rural, lo potencia cuando se usa con criterio. Y aquí la marca vuelve a jugar un papel clave: comunicar no solo el producto, sino el compromiso, la innovación respetuosa y la coherencia entre discurso y práctica.

El mayor riesgo para Anaga no es el turismo masificado en sí. Es que el territorio no ordene su relato antes de que otros lo hagan por él. Cuando un lugar se vuelve atractivo, el mercado llega. Y cuando el mercado llega sin narrativa propia, impone la suya.

Si la identidad no está definida desde dentro, se convierte en decorado y si la marca no se articula colectivamente, se diluye. Por ello una Reserva de la Biosfera no puede limitarse a proteger especies, tiene que proteger su capacidad de decidir cómo quiere competir. Una marca territorial es, en el fondo, un pacto: entre productores y territorio; entre instituciones y población; entre tradición y mercado, y entre conservación y desarrollo.

Por supuesto, no es un trámite ni una obligación. Es una oportunidad de cohesión, porque cuando funciona, no solo distingue productos, sino también la manera de hacer las cosas.

Anaga no necesita discursos grandilocuentes. Solo necesita: coherencia sostenida, que quienes creen en el proyecto sigan empujando, que quienes dudan encuentren espacios reales de escucha y, sobre todo, que la marca deje de percibirse como algo externo y se convierta en algo propio. Porque la identidad, cuando se entiende bien, no limita, sino multiplica.

La marca de la Reserva de la Biosfera del Macizo de Anaga no es un sello más en una etiqueta. Es la posibilidad de que el territorio transforme su singularidad en desarrollo sostenible real. Y en un contexto donde cada vez más lugares compiten por atención, inversión y reconocimiento, la diferencia no la marcará quién tenga más recursos, sino quién sepa convertir su identidad en estrategia.

Anaga ya tiene identidad. Ahora el desafío es convertirla en ventaja, entendiendo que los territorios que no construyen su marca terminan siendo construidos por el mercado.

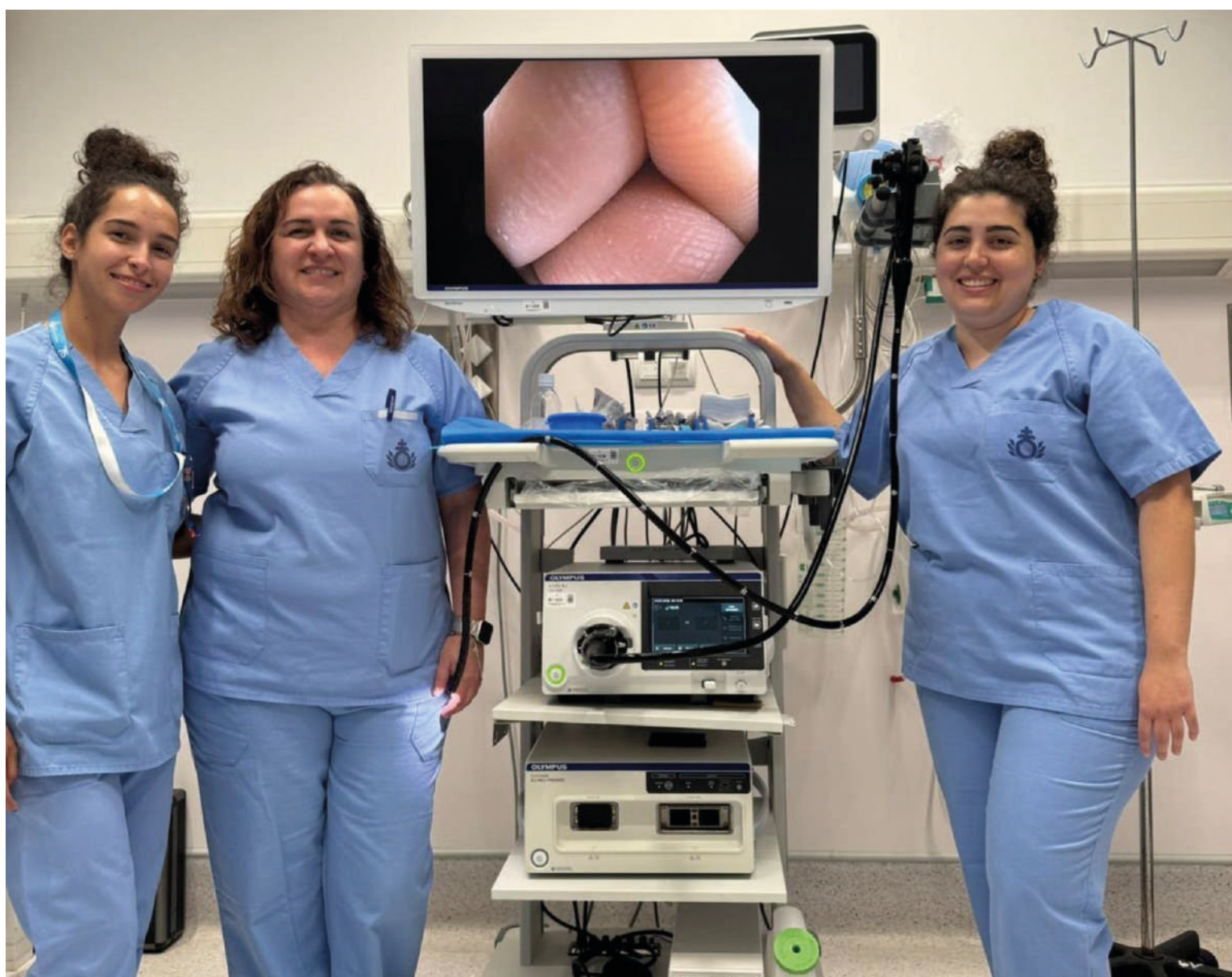
## NUEVO SERVICIO DE URGENCIAS

HOSPITAL PARQUE TENERIFE

ATENCIÓN 24H Y DIAGNÓSTICO INMEDIATO



C/MÉNDEZ NÚÑEZ 40, TENERIFE  
922 27 44 00



## El Hospital San Juan de Dios de Tenerife impulsa el diagnóstico digestivo avanzado con nuevas técnicas de CPRE y ecoendoscopia

**E**l Servicio de Aparato Digestivo del Hospital San Juan de Dios de Tenerife continúa ampliando su abanico de técnicas diagnósticas y terapéuticas con la incorporación reforzada de la colangiopancreatografía retrógrada endoscópica (CPRE) y la implementación de nuevas ecoendoscopias digestivas, dos procedimientos fundamentales para el abordaje de enfermedades del aparato digestivo.

Ambas técnicas se realizan en la nueva unidad de endoscopias, un espacio recientemente renovado que cuenta con dos salas de en-

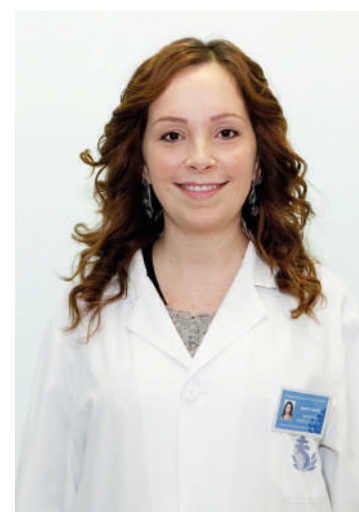
doscopia, dos salas de recuperación y equipamiento de última generación, incluyendo torres de endoscopia avanzadas, gastroscopios, colonoscopios y ecoendoscopio. Este entorno optimizado permite centralizar procedimientos complejos que anteriormente debían realizarse en quirófano, mejorando la eficiencia y la experiencia de las personas atendidas.

**Ecoendoscopia: una herramienta clave para el diagnóstico de precisión**

La ecoendoscopia, también conocida como ultrasonografía endoscópica, constituye uno de los mayores avances recientes en el

diagnóstico digestivo. Esta técnica combina la visión endoscópica tradicional con ultrasonido de alta resolución, permitiendo explorar estructuras profundas con un nivel de detalle imposible de alcanzar mediante pruebas convencionales.

Gracias a esta tecnología, es posible evaluar con gran precisión estructuras como el páncreas, la vía biliar, las lesiones submucosas del tracto digestivo y los ganglios linfáticos. Asimismo, la ecoendoscopia permite la estadificación detallada de múltiples tipos de cáncer, no solo del páncreas, sino también del cáncer de esófago, cáncer gástrico, colangiocarcinomas y linfo-



mas retroperitoneales, entre otros.

Además, la ecoendoscopia permite realizar punciones y biopsias con aguja fina (PAAF/BAG) de forma segura y mínimamente invasiva, acelerando el diagnóstico de enfermedades como la pancreatitis crónica, los tumores pancreáticos, los quistes, las lesiones submucosas gástricas y las linfadenopatías.

La técnica ya se encuentra plenamente integrada en la unidad gracias a la labor de la Dra. Marta Soler Rodríguez, especialista en endoscopia digestiva avanzada. "La ecoendoscopia nos permite llegar donde otras pruebas no pueden. Podemos visualizar estructuras

profundas con un nivel de detalle excepcional y obtener muestras de tejido de forma mínimamente invasiva, lo que acelera el diagnóstico y permite diseñar tratamientos más precisos para cada persona."

**CPRE: abordaje terapéutico de la vía biliar y páncreas**

La CPRE es otra de las técnicas clave incorporadas en la unidad, una técnica que combina endoscopia y radiología para diagnosticar y tratar patologías de la vía biliar y el páncreas, como litiasis, obstrucciones, fugas biliares y otras complicaciones postquirúrgicas. Esta herramienta permite realizar intervenciones terapéuticas en el mismo acto, evitando cirugías y acortando los tiempos de recuperación.

En el Hospital San Juan de Dios de Tenerife, esta técnica es realizada por la Dra. María del Pilar Borque Barrera, quien lidera los procedimientos destinados a resolver de manera eficaz patologías que previamente requerían intervenciones más invasivas. "Realizar CPRE dentro de la unidad nos permite ofrecer una atención más resolutoria y segura. La CPRE tiene una finalidad diagnóstica y fundamentalmente terapéutica, que permite extraer cálculos biliares, tratar obstrucciones biliares o complicaciones postquirúrgicas mediante la colocación de prótesis".

**Una actividad en expansión**

El Servicio de Aparato Digestivo realiza cada año alrededor de 4.000 endoscopias, una actividad que continúa en crecimiento gracias a la incorporación de nueva tecnología y al refuerzo del equipo. La introducción de técnicas avanzadas como la CPRE y la ecoendoscopia sitúa al Hospital San Juan de Dios de Tenerife a la vanguardia de los procedimientos mínimamente invasivos en la isla.

Además, es el único centro privado de Tenerife que cuenta con una unidad integral capaz de combinar ambas técnicas, ofreciendo un abordaje completo de las enfermedades del páncreas y la vía biliar.

El jefe del servicio, Juan Salvador Baudet, subraya el impacto de esta renovación: "La nueva Unidad de Endoscopias nos permite ofrecer procedimientos complejos en un entorno más seguro, eficiente y centrado en la persona. Este avance repercute directamente en la calidad asistencial y en los tiempos de respuesta."

**Un espacio seguro, moderno y diseñado para el confort**

La unidad, ubicada en la primera planta, ha sido diseñada para mejorar el flujo asistencial, reducir esperas y ofrecer un entorno de atención humanizado. Su distribución permite centralizar de forma eficiente tanto procedimientos digestivos como respiratorios, favoreciendo la coordinación entre especialidades y la optimización de recursos.



# Dra. Herminia Rodríguez: “Queremos una sanidad más eficiente, innovadora y centrada en el paciente”

## ENTREVISTA

**DRA. HERMINIA RODRÍGUEZ**  
VICEPRESIDENTA DE HOSPITALES  
UNIVERSITARIOS SAN ROQUE,  
PRESIDENTA DE ASPE Y DE LA  
COMISIÓN DE SANIDAD DE CEOE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Dra. Rodríguez, usted se ha convertido en la primera mujer canaria médica en asumir la presidencia de ASPE y, recientemente, también de la Comisión de Sanidad de la CEOE. ¿Cómo cree que su liderazgo puede inspirar a otras mujeres en el ámbito sanitario y qué cambios considera necesarios para aumentar la presencia femenina en los puestos de decisión de la sanidad española?**

Lo vivo con naturalidad, aunque soy consciente de su carga simbólica.

Ser la primera mujer canaria y médica en presidir ASPE y la Comisión de Sanidad de la CEOE refleja que el sector avanza en la dirección correcta.

La sanidad está llena de mujeres cualificadas en asistencia, investigación y gestión, y era cuestión de tiempo que su talento se reflejara en la toma de decisiones.

Si mi trayectoria puede estimular a otras profesionales, que sea con la idea de que el liderazgo depende de preparación, compromiso y diálogo, no de género.

Pero para más mujeres en puestos directivos hacen falta cambios estructurales: procesos de selección transparentes y políticas reales de conciliación y corresponsabilidad.

La sanidad española necesita todo su talento, incluido el liderazgo femenino.

**ASPE representa a más de 1.300 centros sanitarios privados en España. ¿Cómo visualiza la colaboración entre sanidad pública y privada para garantizar una atención más eficiente, sostenible y centrada en el paciente? ¿Qué barreras existen actualmente y cómo se podrían superar?**

Cuando hablamos de colaboración entre sanidad pública y privada, conviene alejarse de planteamientos ideológicos y centrarse en la realidad asistencial.

Desde ASPE representamos a más de 1.300 centros sanitarios privados que atienden cada día a millones de pacientes, y nuestra experiencia demuestra que la colaboración, cuando está bien planificada, mejora la eficiencia del sistema y la experiencia del ciudadano.

Yo no concibo esa colaboración como una solución puntual para momentos de crisis, sino como una herramienta estructu-

ral, basada en planificación, evaluación y resultados en salud. El paciente no entiende de redes administrativas, entiendo de tiempos de espera, de diagnósticos a tiempo y de continuidad asistencial. Las principales barreras hoy son la falta de planificación a medio y largo plazo, la escasa interoperabilidad de los sistemas de información y, en algunos casos, marcos contractuales poco estables.

Superarlas exige voluntad política, reglas claras y una visión compartida de sistema.

**Hay que tener en cuenta la importancia de la innovación y la digitalización. ¿Qué proyectos concretos cree que pueden marcar un antes y un después en la sanidad privada española en los próximos años y cómo puede liderar ASPE esa transformación?**

La innovación y la digitalización ya no son una opción, son una condición imprescindible para la sostenibilidad del sistema sanitario. La sanidad privada española está bien posicionada para liderar esta transformación, pero siempre desde un enfoque responsable y centrado en el paciente. Hablamos de inteligencia artificial, pero debemos entenderla como una herramienta de apoyo al profesional, no como un sustituto.

En los próximos años veremos avances muy relevantes en historia clínica interoperable, en el uso de datos para una medicina más predictiva y personalizada, en el seguimiento remoto de pacientes crónicos y en la mejora de la seguridad clínica.

En ASPE nuestro papel es facilitar ese proceso, impulsando estándares comunes, buenas prácticas y formación, y manteniendo un diálogo constante con las administraciones para que la regulación acompañe la innovación en lugar de frenarla.

La tecnología solo tiene sentido si mejora resultados en salud y refuerza la confianza del paciente, como ocurre con la inteligencia artificial en diagnóstico, la cirugía robótica y las herramientas de telemedicina y análisis de datos.

**Su trayectoria combina la medicina con la gestión hospitalaria. ¿De qué manera esa doble visión le permite tomar decisiones estratégicas más acertadas y cómo se refleja esto en el día a día de los centros que lidera?**

Haber ejercido la medicina y, al mismo tiempo, haber asumido responsabilidades de gestión me ha dado una perspectiva muy valiosa.

La visión clínica mantiene el foco en el paciente y el profesional, mientras que la gestora recuerda que las decisiones deben ser sostenibles y optimizar los recursos disponibles.

Esa doble mirada se traduce, en el día a día, en decisiones más equilibradas. Desde priorizar inversiones que realmente aportan valor clínico hasta organizar los procesos asistenciales de una forma más segura



y eficiente. También requiere una cultura de medición y mejora continua, porque en sanidad no basta con hacerlo bien, hay que demostrarlo con datos, y recordar que cuidar a los profesionales es clave para cuidar bien a los pacientes.

**Canarias ha sido pionera en varias áreas médicas gracias a centros como Hospitales Universitarios San Roque. ¿Qué medidas considera prioritarias para que la sanidad privada canaria tenga un mayor protagonismo y visibilidad en el debate sanitario nacional?**

Canarias tiene gran potencial sanitario que a veces no se proyecta a nivel nacional, con centros especializados, profesionales de primer nivel y amplia experiencia en atender a poblaciones diversas.

Hospitales Universitarios San Roque es un buen ejemplo de cómo desde Canarias se puede innovar y ofrecer asistencia de alta complejidad.

Para ganar protagonismo en el debate sanitario nacional es clave visibilizar esa aportación con datos, participar en los foros de decisiones estratégicas y compartir proyectos replicables en otros territorios.

Canarias tiene singularidades que requieren comprensión, como su condición de región ultraperiférica y su fragmentación en ocho islas, lo que exige soluciones organizativas innovadoras y planificación flexible para garantizar el acceso de todos los pacientes; mi compromiso es reflejar estas realidades con rigor, lealtad institucional y vocación constructiva.

**Hay un desafío muy importante que es el reconocimiento social de la sanidad privada. ¿Cómo se puede cambiar la percepción pública para que se vea a los centros privados como un motor de innovación, empleo y cuidado de la salud, sin que esto genere confrontación con el sistema público?**

El reconocimiento social de la sanidad privada es uno de los grandes desafíos del sector, y debemos afrontarlo con serenidad y transparencia. No se trata de competir con

la sanidad pública ni de confrontar modelos, sino de explicar con claridad cuál es nuestra aportación al sistema sanitario en su conjunto.

La sanidad privada es generadora de empleo, motor de innovación e infraestructura asistencial clave en muchos territorios.

Cambiar la percepción pasa por ofrecer datos, por asumir compromisos exigentes en calidad, seguridad y transparencia, y por reforzar la idea de complementariedad.

Cuando los sistemas colaboran, gana el paciente y la sociedad. Frente a listas de espera o problemas de acceso, lo responsable es usar coordinadamente todos los recursos disponibles, sin prejuicios ni debates estériles. Al final, lo que el paciente quiere es que le solucionen su problema de salud con profesionalidad y sin demoras, sin importar quién gestione el servicio o si el centro es público o privado.

**Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son los grandes retos y objetivos que se ha marcado ASPE bajo su presidencia para 2026?**

Mirando hacia 2026, el objetivo de ASPE es claro: consolidar una organización fuerte, moderna y con capacidad real de interlocución, y hacerlo en un contexto de estabilidad institucional.

Queremos avanzar hacia un marco regulatorio más previsible que permita seguir invirtiendo, innovando y generando empleo de calidad.

Al mismo tiempo, aspiramos a que la sanidad privada tenga un papel activo y reconocido en los grandes retos del sistema, desde la reducción de listas de espera hasta la atención a la cronicidad, la salud mental o la transformación digital.

Todo ello con una prioridad irrenunciable: poner al paciente en el centro, tomar decisiones basadas en evidencia y reforzar la cooperación entre todos los actores del sistema sanitario.

Ese es, a mi juicio, el único camino posible para una sanidad de calidad más eficiente, más humana y sostenible.



# Vanesa Eugenio: “En el Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Canarias trabajamos para que la fisioterapia sea un derecho y no un lujo”

## ENTREVISTA

**VANESA EUGENIO**  
PRESIDENTA DEL  
COLEGIO OFICIAL DE  
FISIOTERAPEUTAS DE  
CANARIAS (COFC)

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Canarias desempeña un papel clave en la regulación, formación y representación de la profesión en todo el archipiélago. ¿Cómo describiría la misión del Colegio y la importancia de su labor para la fisioterapia en Canarias?**

Además de regular, el COFC es el motor de cambio de nuestra profesión. Mi visión es que el Colegio debe ser la voz que garantice que la fisioterapia no sea un lujo, sino un derecho básico en cada rincón canario, que se desarrolle correctamente en términos de seguridad, evidencia científica y deontología. Nuestra misión es ser el garante de la calidad asistencial para la ciudadanía y el defensor de nuestra profesión. El COFC no es solo una entidad administrativa, es el organismo que tiene una labor vital para unificar criterios y asegurar que la fisioterapia sea un pilar indiscutible del sistema de salud canario.

**La fisioterapia ha demostrado ser fundamental no solo en la rehabilitación, sino también en la prevención y promoción de la salud. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los fisioterapeutas en Canarias actualmente y cómo contribuye el Colegio a abordarlos?**

El gran reto es el cambio de paradigma: pasar de un modelo reactivo a uno preventivo en el que la persona con patología y el resto de compañeros sanitarios entiendan que la fisioterapia es mucho más que una camilla... es educación, es acompañamiento, es evidencia

científica, es gestión, es docencia, es investigación y es rigor profesional. El mayor desafío es el intrusismo profesional y la saturación en la sanidad pública. Canarias tiene una población envejecida y con altas tasas de cronicidad, pero el sistema público, a pesar de haber casi duplicado la plantilla en los últimos años, sigue infradotado de fisioterapeutas. Desde el COFC seguimos reclamando y demostrando, con datos, que la fisioterapia es costo efectiva: ahorra miles de euros en medicación, en pruebas diagnósticas, en consultas a otras especialidades, en días de baja de incapacidad laboral... pero sobre todo... supone una mejora de la calidad de los pacientes nada invasiva y muy segura. “No solo tratamos; ahorramos costes al sistema y devolvemos dignidad a la vida de las personas.”

**En relación con la visibilidad y el reconocimiento de la profesión, recientemente el Colegio reclamó garantías sanitarias y rigor informativo en el programa Gran Canaria Activa. ¿Podría explicarnos el motivo de esta demanda y qué impacto tiene la comunicación mediática en la percepción de la fisioterapia?**

El motivo de salir a los medios de comunicación fue un toque de atención necesario y una defensa de las garantías sanitarias. No podemos seguir permitiendo que se confunda a la población diciendo “movimiento” cuando realmente estamos ante la “necesidad de un tratamiento”. Una persona con patología activa, que necesita el ejercicio con fin terapéutico, debe ser siempre acompañada, de manera presencial, por un profesional sanitario por la delicadeza de su estado.

De nuevo reiteremos que una vez la persona esté estabilizada, debe cumplir con las recomendaciones de la OMS y de la evidencia y continuar con una vida activa acompañada por profesionales del deporte. Lo que no es de recibo, es que sigamos permitiendo que, ante las carencias de los sistemas públicos se suplan profesionales

sanitarios por no sanitarios y no se caiga en tener en cuenta la responsabilidad sanitaria pública, el incumplimiento de la ley y que eso se haga con gasto público. El ejercicio tiene grandes beneficios, pero no es inocuo, y sin una adecuada dosificación puede provocar importantes efectos secundarios, sobretudo en personas con patología. ¿Qué tiene que pasar para que dejemos de derivar pacientes con patologías a tratarse con ejercicio físico con profesionales no sanitarios? ¿Quién va a asumir la responsabilidad sanitaria de un acto sanitario en un entorno no acreditado como centro sanitario por profesionales del deporte?

“Reclamamos que la fisioterapia no se sustituya por profesionales no sanitarios, protegiendo la seguridad del paciente”

**Está claro que, la formación continua y la innovación son esenciales en cualquier disciplina sanitaria. ¿Qué iniciativas está promoviendo el Colegio para mantener a sus colegiados actualizados y preparados ante los avances tecnológicos y científicos en fisioterapia?**

Como cada año seguimos lanzando formación on line, realizando congresos y jornadas, además de contar con un acuerdo intercolegial con el resto de colegios de fisioterapeutas de España para crear

una red nacional formativa. A nivel del Consejo General seguimos trabajando por mejorar y ampliar la formación y la accesibilidad a la misma. Cada año ofrecemos a nuestras personas colegiadas alguna herramienta digital de manera gratuita para que puedan personalizar los tratamientos y acompañar mejor a sus pacientes.

A finales de marzo tendremos en Tenerife el “IV Congreso de Fisioterapia del Paciente Crítico”, en el que presentaremos la necesidad de contar con fisioterapeutas dependientes de las unidades de críticos todos los días de la semana, porque el paciente ingresado en UCI no deja de estarlo por las tardes o los fines de semana.

**Por lo que, la fisioterapia no solo influye en la recuperación física, sino también en el bienestar general de los pacientes. ¿Cómo trabaja el Colegio para fomentar buenas prácticas y asegurar una atención ética, segura y de calidad en toda Canarias?**

EL COFC cuenta con una vocación de intrusismo que es la garante de recibir y dar salida a las acciones secundarias a las denuncias de intrusismo que nos llegan. Además, tenemos un Comité Disciplinario que se encarga de aquellos expedientes disciplinarios hacia nuestros colegiados y recientemente ha elaborado una Guía de Buenas Prácticas de la Junta de Gobierno, para que las acciones del equipo que gobierne sean siempre con el mayor rigor, ética y transparencia posibles.

**De cara al futuro cercano, la profesión enfrenta cambios en legislación, digitalización y modelos de atención sanitaria. Desde su perspectiva, ¿qué tendencias o transformaciones marcarán la fisioterapia en Canarias en los próximos años?**

La digitalización, especialización y el reconocimiento como

categoría profesional A1 marcarán el camino. El futuro es una fisioterapia más autónoma y especializada, donde el profesional sea el gestor principal junto con la persona con patología pasando del abordaje generalista al especializado y donde desarrolle sus plenas competencias en gestión sanitaria.

**Para finalizar, mirando hacia 2026, ¿cuáles son los principales retos y objetivos estratégicos que el Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Canarias se ha planteado para fortalecer la profesión, mejorar la salud de la población y garantizar su influencia en el sistema sanitario regional?**

Pues podríamos resumirlo en tres aspectos:

- Liderazgo formando parte de cualquier mesa de trabajo, aportando informes, alegaciones, propuestas a grupos parlamentarios e instituciones públicas trabajando, como siempre hemos hecho, en equipo con coherencia y transparencia. Apostando por el liderazgo del fisioterapeuta como gestor, demostrando que estamos perfectamente preparados para liderar como otras categorías profesionales.

- Sostenibilidad del Sistema: Demostrar que más fisioterapia es igual a un sistema sanitario más eficiente con enormes beneficios para las personas y la sociedad, sin efectos secundarios.

- Presencia Social: Que la población tenga claro a qué profesionales acudir en cada caso y que pueda hacerlo, en el caso de los fisioterapeutas, con plenas garantías sabiendo que para el ejercicio de su profesión deben estar colegiados y acreditados correctamente.

Pero lo más importante de todo... es que sólo Junt@s llegaremos más lejos y que estaremos siempre “Acompañándoles en el camino, durante toda la vida”.





# Marta García Camí: “En Hospitales Parque Canarias ponemos al paciente en el centro con calidad asistencial, cercanía y atención humana”



## ENTREVISTA

**MARTA GARCÍA CAMÍ**  
DIRECTORA TERRITORIAL DE  
HOSPITALES PARQUE CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Para comenzar, en el contexto actual de la salud, donde los pacientes buscan una atención más humana y eficiente, ¿cómo ha logrado Hospitales Parque Canarias posicionarse como una opción relevante dentro del sistema sanitario?**

En Hospitales Parque Canarias nos hemos posicionado siendo coherentes con una idea sencilla, calidad clínica con trato humano, junto con una atención organizada que sea accesible y eficiente. Esto se logra mediante decisiones prácticas, trabajo coordinado entre equipos, circuitos asistenciales claros, información transparente y un acompañamiento integral al paciente durante todo su proceso asistencial, de manera que no se sienta solo.

Nuestro verdadero diferencial está en el cuadro médico, tanto por su excelencia profesional como por su forma de atender, cercana y empática. Creemos que la relevancia se construye cuando el paciente percibe rigor clínico y cercanía en cada etapa de la atención.

**Considerando los retos recientes en medicina, como el aumento de enfermedades crónicas y la creciente demanda de servicios especializados,**

**¿qué áreas médicas o servicios ha fortalecido Hospitales Parque Canarias para responder a las necesidades actuales de la población?**

El aumento de pacientes crónicos y la demanda de mayor especialización nos obligan a reforzar la continuidad asistencial y la capacidad resolutoria. En Hospitales Parque Canarias hemos trabajado en mejorar la coordinación entre especialidades, facilitar el seguimiento de los pacientes y construir circuitos asistenciales que reduzcan desplazamientos innecesarios entre servicios.

En Tenerife contamos con recursos de alta complejidad para soporte de procesos críticos, como una UCI con seis camas, un bloque quirúrgico con seis quirófanos, urgencias recientemente renovadas, sala de hemodinámica, hospital de día, servicio de anatomía patológica y un servicio completo de radio diagnóstico, lo que nos permite abordar casos que requieren mayor intensidad asistencial.

En Fuerteventura hemos reforzado la resolutoria quirúrgica y la atención continua 24 horas, con dos quirófanos, camas de urgencias y un servicio completo de radio diagnóstico. En Lanzarote, el centro médico ofrece una respuesta amplia para la atención diaria, con múltiples especialidades y radiología convencional, contribuyendo a reducir desplazamientos hacia otras islas, especialmente las capitalinas.

Todo esto se sostiene en una estrategia de modernización e inversión que permita un crecimiento de la capacidad asistencial con rigor y con impacto real en el paciente. En líneas generales, en Canarias buscamos reforzar la continuidad y la resolutoria, coordinando la actividad clínica con la capacidad asistencial adaptada a cada isla.

**A partir de la experiencia del paciente, un factor clave en la atención hospitalaria actual, ¿qué estrategias implementa Hospitales Parque Canarias para mejorar la atención, la seguridad del paciente y la generación de confianza en sus servicios médicos?**

La experiencia del paciente se construye sobre tres pilares: seguridad clínica, comunicación y trato humano. En Hospitales Parque Canarias trabajamos con protocolos clínicos, cultura de revisión y coordinación entre profesionales para garantizar un proceso seguro y previsible.

Además, cuidamos la comunicación con el paciente, explicando de forma clara cada paso del proceso, anticipando información y reduciendo la incertidumbre. Es importante que el paciente tenga interlocutores claros y se sienta acompañado durante todo su proceso asistencial.

La confianza se genera cuando el paciente percibe método y humanidad al mismo tiempo, mediante planes estables de mejora continua y formación del personal sanitario. La confianza nace cuando el paciente siente seguridad, claridad y acompañamiento permanente.

**En relación con el avance tecnológico en el sector salud, ¿cómo ha incorporado Hospitales Parque Canarias la innovación, el equipamiento moderno y la digitalización para optimizar diagnósticos y tratamientos?**

En Hospitales Parque Canarias entendemos la innovación de forma práctica: la tecnología y la digitalización deben mejorar la práctica clínica y la experiencia del paciente.

Estamos avanzando en la modernización del equipamiento y en la optimización de procesos que permitan mayor fluidez en los circuitos asistenciales, mejor coordinación interna, mayor trazabilidad y agilidad administrativa, sin perder el trato personal.

No se trata de incorporar tecnología solo por imagen o novedad, sino de invertir con criterio para que los profesionales tomen mejores decisiones clínicas y los pacientes reciban una atención más segura y eficiente. Innovar significa invertir con sentido, mejorando la medicina y el día a día del paciente.

**Teniendo en cuenta la importancia actual de la prevención y la educación sanitaria, ¿qué acciones realiza Hospi-**

**tales Parque Canarias para promover la medicina preventiva y el bienestar integral de la comunidad?**

La prevención se basa en hábitos saludables y en la detección precoz de enfermedades, algo fundamental en la medicina actual. En Hospitales Parque Canarias impulsamos la orientación y el seguimiento del paciente para que comprenda mejor su estado de salud y participe activamente en sus cuidados.

A nivel asistencial, facilitamos circuitos que favorecen revisiones, controles y seguimiento de pacientes, especialmente en perfiles de riesgo o con patologías crónicas. Para nosotros, el bienestar integral implica actuar con rigor clínico, pero también prevenir que los problemas de salud se detecten en fases avanzadas.

**Mirando hacia el futuro, en un contexto donde la sostenibilidad y la responsabilidad social son cada vez más importantes, ¿cómo plantea Hospitales Parque Canarias adaptarse a los cambios en las políticas sanitarias, las demandas sociales y los nuevos modelos de atención médica?**

El futuro exige hospitales más sostenibles, transparentes y centrados en las personas. Abordamos este reto desde una perspectiva práctica, mejorando la eficiencia operativa mediante circuitos asistenciales más eficientes, mejora continua y decisiones orientadas a la seguridad y experiencia del paciente.

Nos adaptaremos reforzando tres líneas: procesos clínicos coordinados, modernización tecnológica con criterio y una cultura de trato humano que para nosotros es un elemento fundamental. Ser sostenibles significa hacer mejor las cosas cada día y planificar con visión a largo plazo.

**Finalmente, ¿cuáles son los principales objetivos y proyectos de Hospitales Parque Canarias para 2026 en términos de calidad médica, innovación y crecimiento?**

Para 2026 nos planteamos cuatro objetivos principales: fortalecer la calidad y la seguridad clínica mediante procesos sólidos y una cultura de mejora continua, cuidar y atraer talento profesional, ya que el cuadro médico es nuestro principal activo; impulsar la innovación útil mediante la modernización tecnológica y la digitalización donde realmente impacte en diagnóstico, eficiencia y experiencia del paciente; y crecer de forma responsable, aportando valor a la salud de la comunidad canaria desde la cercanía, la coordinación y la confianza.

Todo esto se sustenta en una estructura organizativa estable y en una planificación estratégica a largo plazo que permita priorizar inversiones y desarrollar proyectos sostenidos en el tiempo, evitando la improvisación.

El éxito se refleja en la percepción del paciente: mayor claridad, mayor seguridad y una atención más humana. El 2026 estará marcado por más calidad, más equipo, innovación útil y mayor cercanía al paciente.



# Ingrid Martínez Wallin: “Unimos especialidades para tratar la causa y mejorar realmente tu calidad de vida”

## ENTREVISTA

**INGRID  
MARTÍNEZ WALLIN**  
GINECÓLOGA Y SOCIA  
DE LA CLÍNICA  
MARTÍNEZ WALLIN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde la ginecología y obstetricia hasta la ecografía prenatal y la atención a la menopausia, su trayectoria refleja una visión integral de la salud femenina. ¿Qué significa hoy ofrecer una atención ginecológica que combine todas las etapas de la vida de la mujer?**

En principio, los ginecólogos hemos desempeñado en muchas ocasiones un papel similar al del médico de cabecera de la mujer, ya que una mujer sana suele acudir a consulta ginecológica de forma periódica, habitualmente una vez al año. En este sentido, estamos acostumbrados a indagar en la salud general de la paciente, valorando si mantiene un peso adecuado, si realiza actividad física y otros hábitos de vida saludables, para después centrarnos en su salud ginecológica, reproductiva, sexual y en su calidad de vida.

Especialmente en la etapa de perimenopausia y menopausia, este enfoque adquiere mayor relevancia, ya que los hábitos de vida son fundamentales para mantener la salud en esta fase. Aproximadamente un 60% de las mujeres en menopausia presentan síntomas en distintos grados, por lo que es importante abordar esta etapa, permitiendo que la mujer conozca su situación, ya que el conocimiento facilita el manejo de lo que le ocurre y permite comprender mejor su origen. Asimismo, en caso de que la paciente lo necesite y lo desee, es importante que conozca las opciones terapéuticas disponibles para mejorar su bienestar.

El abordaje integral significa no centrarse únicamente en el ámbito ginecológico, sino considerar que la salud depende de múltiples factores.

**La especialización en ecografía ginecológica y prenatal ha supuesto un gran avance en prevención y tranquilidad para las pacientes. ¿Cómo contri-**

**buye la tecnología ecográfica de alta resolución a mejorar la experiencia y la seguridad durante el embarazo?**

La mejora tecnológica, junto con la experiencia en el manejo de estos equipos, permite realizar diagnósticos con mayor fiabilidad y seguridad. Particularmente durante el embarazo, esta tecnología contribuye a brindar mayor tranquilidad a la paciente gestante, aunque es importante tener presente que no se trata de un método infalible, ya que en medicina no existen métodos completamente perfectos. No obstante, permite descartar numerosos procesos cuando los resultados ecográficos son normales.

**Asimismo, quería destacar la atención a la menopausia, una etapa que actualmente está adquiriendo mayor visibilidad y normalización.**

Algunas mujeres presentan síntomas bastante marcados que afectan su calidad de vida, y en estos casos se les ofrecen soluciones, se les informa sobre los tratamientos disponibles, ya que existen múltiples opciones terapéuticas eficaces que pueden indicarse y pautarse según cada caso.

Asimismo, se brinda amplia información desde un enfoque empático. Aunque como ginecóloga cuento con experiencia profesional, también me encuentro en la etapa de la menopausia y he vivido este proceso, por lo que sigo mi propio tratamiento. Esta experiencia me permite comprender mejor cómo se sienten las mujeres en esta etapa y ofrecerles apoyo desde la empatía, la cercanía, la información y el conocimiento actualizado en el área de la menopausia.

**Por otro lado, la clínica también integra odontología y otras especialidades médicas. En relación con la odontología, se trata de un enfoque innovador vinculado a la evolución del aparato masticatorio humano. ¿Qué impacto tiene el abordaje multidisciplinar de estos trastornos y qué resultados han observado?**

Este ámbito está especialmente desarrollado por mi hermana, Carlota, odontóloga especializada en este campo, quien es la única profesional en Tenerife que realiza este tipo de abordaje y está muy especializada en este tema.

Esta problemática genera sintomatología muy variada que puede afectar de manera significativa la calidad de vida de los pacientes, quienes pueden presentar migrañas, cefaleas, mareos o vértigos, llegando en algunos casos a ser incapacitantes o a provocar bajas laborales.

Son pacientes que han buscado diversas soluciones, y el abordaje de nuestra clínica se centra en tratar la causa del problema y no únicamente los síntomas.

Los resultados suelen ser muy favorables, ya que muchos pacientes experimentan una mejora notable en su calidad de vida, reducción en el consumo de medicamentos y, en algunos casos, la desaparición de los síntomas. No obstante, se trata de un tratamiento personalizado, por lo que es necesaria una valoración previa para determinar su idoneidad.

Se trata de una alternativa terapéutica útil para muchos pacientes, aunque aún no es muy conocida y se está intentando darle mayor divulgación, ya que algunas personas la confunden únicamente con tratamientos de bruxismo, cuando en realidad se orienta a tratar el origen del dolor.

**“Innovamos en medicina para ofrecerte resultados eficaces y personalizados”**

**Me resulta interesante observar que, la clínica cuenta con diversas áreas como psicología, nutrición y medicina estética. ¿Qué motivó la creación de este proyecto que integra tantas especialidades médicas?**

En realidad, las socias de la clínica somos mi hermana y yo. Ella es odontóloga y yo soy ginecóloga, por lo que el proyecto debía integrar ambas especialidades.

Posteriormente, se han incorporado especialistas alineados con



nuestra filosofía de atención integral al paciente, basada en la empatía y la cercanía. Contamos con una psicóloga, ya que en muchos casos es fundamental en el abordaje ginecológico por la existencia de patologías que requieren apoyo psicológico.

Por ejemplo, en personas con problemas de peso, el apoyo psicológico puede ayudar a gestionar esta problemática. En ginecología hay pacientes con dolor pélvico, genital o durante las relaciones sexuales, casos en los que también puede ser necesario este abordaje.

Asimismo, la endocrinología es muy relevante y se relaciona estrechamente con la ginecología desde el punto de vista hormonal, incluyendo menopausia, síndrome de ovario poliquístico y tratamiento de la obesidad, ya que todos estos aspectos están interrelacionados.

La odontología es un pilar fundamental de la salud que no debe descuidarse, mientras que la medicina estética responde a una demanda social actual, con un enfoque regenerativo orientado al cuidado de la piel mediante tratamientos más naturales.

**Puede afirmarse que este modelo integra múltiples áreas para favorecer la atención del paciente desde una perspectiva global.**

Así es. Actualmente existe un alto nivel de estrés en la población, con frecuentes problemas de ansiedad, lo cual no favorece la salud en general, ya que el estrés puede agravar cualquier problema de salud. Por ello, también es importante atender este aspecto.

**Con un modelo consolidado y una apuesta por la innovación**

**y el cuidado integral, ¿cuáles son los principales retos que se han marcado para 2026?**

Nuestra principal meta es continuar creciendo y mantener la calidad de los servicios, utilizando siempre la mejor tecnología y contando con los mejores profesionales, ya que esa es nuestra filosofía de trabajo, basada en la excelencia asistencial.

Durante este año se ha incorporado el láser vaginal dentro de los tratamientos disponibles, un servicio al que se desea dar mayor visibilidad para mejorar la calidad de vida de los pacientes.

En el área de odontología se cuenta con especialistas altamente cualificados que desarrollan tratamientos de cirugía oral, implantes y estética dental, áreas que también se desea seguir impulsando.

**¿Cómo contribuye el tratamiento con láser vaginal a la mejora de la calidad de vida de las pacientes que presentan estos síntomas y en qué casos se recomienda especialmente su utilización?**

El láser vaginal es una herramienta muy eficaz para tratar síntomas de sequedad vaginal, dolor en la zona genital, dolor durante las relaciones sexuales y patologías de la piel vulvar como el líquen escleroatrófico, condiciones que afectan significativamente la calidad de vida de algunas mujeres y que pueden mejorar notablemente con este tratamiento.

Se trata de un procedimiento que no requiere el uso de hormonas, y puede beneficiar también a pacientes que han sufrido cáncer de mama u otros tipos de cáncer ginecológico.



## ENTREVISTA

RITA MENDOZA

PRESIDENTA DEL COLEGIO  
OFICIAL DE ENFERMERÍA  
DE LAS PALMAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**La profesión enfermera en Canarias sigue enfrentándose a altos niveles de precariedad y empleo inestable, con solo alrededor del 40 % de enfermeras teniendo contratos estables según sus declaraciones recientes, ¿qué estrategias implementará el Colegio Oficial de Enfermería de Las Palmas para mejorar la estabilidad laboral de las enfermeras y enfermeros de la provincia de cara a 2026?**

La situación de las enfermeras es crítica y a la vez paradójica: tenemos profesionales muy preparados, pero la precariedad laboral es alarmante. Según nuestro último informe de octubre de 2025, la temporalidad en el Servicio Canario de la Salud duplica la del sector privado y otros servicios públicos, y siendo este el mayor empleador de enfermeras en Canarias, el impacto es enorme.

Los procesos de estabilización prometidos desde 2023 van muy lentos, lo que está generando agotamiento y poniendo en riesgo la calidad del sistema. Hemos pedido a la consejería que aceleren estos procesos y nos den un calendario, pero aún no lo tenemos.

El agotamiento se nota: de las 1.500 enfermeras encuestadas, casi la mitad ha pensado en cambiar de profesión, irse a otra comunidad o incluso al extranjero. Si no mejoramos la estabilidad y la ratio de profesionales, el déficit de enfermeras será irreversible, y eso será un problema grave para una población que envejece más rápido que en cualquier otro lugar del país.

**Dada la creciente preocupación por las agresiones y la violencia verbal hacia profesionales sanitarios en entornos clínicos y comunitarios, como usted misma ha señalado, ¿qué iniciativas específicas promoverá el CELP para garantizar la seguridad y el bienestar de sus colegiados y reducir agresiones?**

Las agresiones a las enfermeras siguen subiendo y nos preocupa mucho, por eso hemos creado un grupo de trabajo específico para gestionarlas, siempre desde la prevención. Esto significa empoderar a la profesión: saber cuándo puede surgir un riesgo, cómo minimizarlo y qué herramientas legales y psicoemocionales tenemos si llega a ocurrir una agresión.

En paralelo, hemos ampliado nuestro Seguro de Responsabilidad Civil con atención directa para cualquier colegiado, y también estamos generando espacios de sensibilización para la sociedad: entendemos que las personas pueden estar estresadas, pero la agresividad nunca es la respuesta.

El grupo de trabajo también analiza protocolos, mejora la coordinación con los empleadores y recopila datos para conocer el volumen real de agresiones, porque las cifras actuales solo muestran la punta del iceberg. Nuestra vocación es acompañar siempre a los profesionales: primero para prevenir, y si ocurre algo, para que no se sientan solos y cuenten con todos los recursos disponibles.

## Rita Mendoza: “Nuestro objetivo es que haya enfermeras escolares en todos los centros educativos no universitarios de Canarias”



**Usted presentó ante el Parlamento de Canarias para implantar un Servicio de Salud Escolar con enfermeras en centros educativos de todo el archipiélago, ¿cómo piensa coordinar al Colegio Oficial de Enfermería de Las Palmas con las administraciones autonómicas para consolidar la enfermería escolar como política estructural?**

Llevamos cinco años trabajando en el proyecto de salud escolar, que se coordina desde el Colegio de Enfermería de Las Palmas y está financiado por ayuntamientos y cabildos. Al mismo tiempo, se ha desarrollado un servicio de enfermeras escolares dentro del Servicio Canario de la Salud, y en todo este tiempo hemos aprendido a coordinarnos para que la labor de las enfermeras, sea cual sea su dependencia, sea siempre lo más eficiente posible. Nuestro proyecto tiene una clara vocación comunitaria: trabajar la salud desde el ámbito escolar, siguiendo la recomendación de la Organización Mundial de la Salud de tener a la enfermera como figura de referencia.

Ahora nuestro objetivo es que esta figura llegue a todos los centros educativos no universitarios de Canarias. Por eso acudimos al Parlamento, y tras nuestra intervención se modificó el presupuesto del Servicio Canario de la Salud para 2026, lo que permitirá sumar 20 enfermeras escolares más. Desde el Colegio de Enfermería seguiremos coordinándonos con las administraciones para que el servicio crezca, y esperamos que llegue el momento en que todas las escuelas cuenten con una enfermera de referencia, consolidando así un servicio público de salud escolar sólido y eficiente.

**El CELP ha intensificado su oferta formativa y de servicios para colegiados en 2026, incluyendo formación online y presencial, nuevas jornadas y ayudas para eventos científicos, ¿cómo contribuirán estas acciones a fortalecer las competencias profesionales del colectivo y su reconocimiento institucional?**

Una de nuestras competencias principales es la formación continuada. Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia, por eso organizamos jornadas sobre temas como inteligencia artificial, cuidados comu-



*La temporalidad en el Servicio Canario de la Salud duplica la del sector privado*

nitarios o envejecimiento, es decir, todo lo que hoy necesita la población canaria y las enfermeras que la atienden.

Además, hemos ido actualizando nuestras plataformas para que las enfermeras tengan a mano todas las herramientas que necesitan: no solo el conocimiento tradicional de clases o apuntes, sino también recursos interactivos, píldoras formativas, infografías o e-books. Todo esto está disponible para los colegiados de Las Palmas, tanto en la plataforma del Colegio como en otras externas, para que puedan formarse y consultar información de manera prácticamente ilimitada.

**La finalización de la formación especializada de decenas de nuevas enfermeras en 2025 ha puesto de manifiesto la necesidad de que las especialidades estén plenamente reconocidas en las plantillas del sistema sanitario, ¿qué papel jugará el CELP para lograr un reconocimiento efectivo y la inclusión de especialistas de enfermería en puestos acordes con su formación?**

La plantilla orgánica es un tema laboral, pero para nosotros es clave: debe estar diseñada según lo que necesita la población, con enfermeras especialistas y generalistas según el tipo de cuidado. Apostamos por las especialidades de manera estratégica y transversal, con participación de enfermeras de clínica, gestión y unidades docentes, para que la formación de especialistas tenga un uso real.

Nuestro objetivo es garantizar una atención segura, de calidad y continua, revisando ratios, actualizando plantillas y estabilizando al personal. Ponemos estos temas en la agenda política y explicamos a la sociedad por qué son tan importantes. Al final, todas las enfermeras son importantes y queremos que cada paciente encuentre a la profesional que necesita.

**El CELP ha apoyado públicamente reivindicaciones laborales en el sector sanitario privado y ha abogado por mejores condiciones para los profesionales, ¿cómo planea el Colegio Oficial de Enfermería de Las Palmas en 2026 influenciar las negociaciones y políticas públicas para reforzar los derechos laborales del personal de enfermería tanto público como privado? ¿Cuáles son los principales objetivos y retos que se plantean para este año, después de todos los cambios que han tenido en 2025?**

Nuestro objetivo principal es la defensa de la profesión. Muchas veces los temas laborales afectan directamente a la calidad del cuidado que las enfermeras pueden ofrecer, así que nos preocupa y nos ocupamos de ellos. Primero escuchamos a nuestras colegiadas, analizamos la situación y buscamos la manera de incluirlo en nuestra agenda de trabajo con empleadores, siempre apostando por el diálogo.

También hacemos seguimiento de todo lo relacionado con la contratación, tanto en el sector público como privado, y si algo no se cumple, lo trasladamos a las administraciones competentes. Nuestro papel es acompañar, proponer mejoras y mostrar la fortaleza de más de nueve mil profesionales que somos la columna vertebral del sistema.

Al final, la enfermería es la inversión más rentable en salud pública: sin estabilidad ni reconocimiento del liderazgo de quienes cuidan, el sistema sanitario no tendrá futuro.



# Jaime Guntín Hernández: “Apostamos por una oftalmología más personalizada, inclusiva e innovadora para mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes”

## ENTREVISTA

**JAIME GUNTÍN  
HERNÁNDEZ**  
DIRECTOR TERRITORIAL  
CANARIAS  
GRUPO MIRANZA



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En los últimos años, han comenzado a aplicar tecnologías avanzadas, como lentes intraoculares diseñadas con inteligencia artificial, para mejorar la calidad visual de sus pacientes. ¿Qué impacto clínico y en la calidad de vida de los pacientes ha demostrado la implantación de lentes intraoculares con IA en comparación con las técnicas tradicionales de corrección de presbicia?**

La incorporación de herramientas de inteligencia artificial al diseño de lentes intraoculares nos permite afinar, aún más, la personalización de la solución para cada paciente. En la práctica clínica, esto se traduce en cálculos biométricos más precisos (potencia, centrado y parámetros ópticos), lo que favorece resultados refractivos más predecibles y una mejor calidad visual funcional.

En pacientes intervenidos por presbicia o catarata con implante de lente, esa precisión suele repercutir en una mayor satisfacción: mejor rendimiento en tareas de visión de cerca, intermedia y lejos —según el tipo de lente indicado—, menor necesidad de correcciones adicionales y, en definitiva, un impacto positivo en la autonomía y la calidad de vida. Como siempre, la clave está en una correcta indicación, una exploración preoperatoria exhaustiva y un seguimiento protocolizado.

**Recientemente, Miranza ha establecido colaboraciones con organizaciones como Down España para facilitar el acceso a atención ocular especializada a grupos con discapacidad intelectual. ¿Qué medidas está implementando para garantizar una atención oftalmológica inclusiva y accesible para personas con discapacidades intelectuales u otras necesidades especiales?**

La atención inclusiva forma parte del compromiso asistencial de Grupo Miranza.

Colaboraciones como la que mantenemos con Down España, y otras alianzas institucionales —por ejemplo con entidades vinculadas a la discapacidad visual—, nos ayudan a acercar la oftalmología de excelencia a colectivos con necesidades específicas. En el plano operativo, trabajamos en tres ejes: (1) adaptación de circuitos y tiempos de consulta para mejorar la comprensión, reducir la ansiedad y facilitar la cooperación durante exploraciones diagnósticas; (2) formación continua de nuestros equipos (oftalmología, optometría, enfermería y personal de apoyo) en comunicación clínica, consentimiento informado adaptado y abordaje de pacientes que acuden con acompañantes, intérpretes o mediadores; y (3) coordinación con familias y cuidadores para garantizar la adherencia al plan diagnóstico-terapéutico y la continuidad asistencial, especialmente en procesos quirúrgicos o tratamientos crónicos.

Este enfoque nos permite ofrecer una atención segura, accesible y respetuosa, manteniendo el mismo nivel de exigencia clínica para todos los pacientes, con independencia de su situación o necesidades de apoyo.

**Hemos podido ver una mayor demanda como una expansión de su red de clínicas. ¿Cómo gestiona Miranza el aumento de la actividad (consultas e intervenciones) para mantener altos estándares de calidad y seguridad en la atención médica?**

El crecimiento de Grupo Miranza se apoya en un modelo de trabajo en red, que nos permite aumentar actividad manteniendo estándares homogéneos de calidad y seguri-

dad. En Canarias, esta coordinación es especialmente relevante por la dispersión geográfica y la necesidad de garantizar una experiencia asistencial consistente en todos los puntos de atención. Para sostener el incremento de consultas e intervenciones, reforzamos la estandarización clínica mediante protocolos comunes, formación continuada y auditorías internas orientadas a resultados y seguridad del paciente. Además, impulsamos la colaboración entre equipos multidisciplinares (oftalmología, optometría, enfermería y auxiliares), el uso de tecnología diagnóstica avanzada y una gestión rigurosa de agendas quirúrgicas y circuitos perioperatorios. En conjunto, este enfoque permite que el aumento de volumen vaya acompañado de un control de calidad robusto, con trazabilidad clínica, indicadores de resultados y una cultura de mejora continua.

**La expansión de Miranza incluye nuevas clínicas integradas en su red y la inauguración de unidades especializadas en distintas regiones de España. ¿Qué criterios clínicos y estratégicos utiliza Grupo Miranza para decidir dónde abrir o integrar nuevas clínicas oftalmológicas dentro de su red?**

La integración de nuevas clínicas responde a criterios clínicos y estratégicos muy definidos. En primer lugar, priorizamos centros con trayectoria contrastada, resultados clínicos sólidos y una cultura asistencial alineada con nuestros estándares de excelencia y seguridad. También es determinante contar con equipos médicos referentes en sus subespecialidades, con capacidad docente y una orientación clara a la calidad. Desde el punto de vista estratégico, evaluamos el impacto asistencial en el territorio: necesidades de la población, accesibilidad, continuidad de cuidados

y capacidad de desarrollar unidades de alta especialización. Además, analizamos la integración operativa en nuestro modelo de red, de forma que la incorporación genere sinergias reales y aporte valor al paciente. En resumen: buscamos sumar capacidades clínicas y organizativas, no simplemente ampliar presencia.

**Algunas clínicas de Miranza ofrecen formación especializada, como plazas de residencia MIR en oftalmología, combinando práctica clínica con investigación. ¿De qué manera contribuye la formación de médicos residentes y otros profesionales dentro de Grupo Miranza al avance de la oftalmología y la mejora continua de sus servicios?**

La formación es un pilar estructural en Grupo Miranza. La actividad docente —incluidas las plazas de residencia MIR en algunos centros— contribuye de forma directa a la actualización científica, la adopción de buenas prácticas y la consolidación de una cultura clínica basada en evidencia. Formar residentes y profesionales sanitarios exige sistematizar procesos, medir resultados y revisar protocolos con una mirada crítica. También facilita la transferencia de conocimiento entre sedes: sesiones clínicas compartidas, formación en remoto, rotaciones y estancias en unidades de alta complejidad. Ese ecosistema favorece que la innovación llegue antes a la práctica, siempre con criterios de seguridad y efectividad. El resultado es doble: por un lado, contribuimos a la formación de oftalmólogos y profesionales altamente cualificados; por otro, fortalecemos nuestra propia capacidad de mejora continua y de excelencia asistencial.

**Además, la investigación en enfermedades oculares y tec-**

**nologías aplicadas es un componente clave dentro de algunos centros del grupo. ¿Cuáles son las principales líneas de investigación en curso relacionadas con enfermedades oculares?**

La I+D es una parte esencial de la propuesta de valor de Grupo Miranza. Desarrollamos de forma continuada proyectos de investigación clínica y tecnológica, con líneas que abarcan desde la validación de nuevas lentes y dispositivos diagnósticos o quirúrgicos, hasta estudios prospectivos en patologías prevalentes (catarata, glaucoma, retina, superficie ocular) y, en determinados centros, investigación avanzada en áreas como genética ocular. La integración en la práctica clínica se realiza de manera estructurada: comités científicos, protocolos de inclusión, evaluación ética, recogida sistemática de datos y seguimiento de resultados. Esto nos permite trasladar el conocimiento a la asistencia diaria con rigor, incorporando innovaciones que aporten valor clínico real, mejoren resultados y aumenten la seguridad y la experiencia del paciente.

**Con un fuerte crecimiento y estrategia de expansión, Miranza se plantea metas de desarrollo tanto a nivel asistencial como internacional. ¿Cuáles son los objetivos clínicos, de expansión internacional y de innovación que Grupo Miranza se ha propuesto alcanzar para 2026?**

De cara a 2026, el objetivo principal de Grupo Miranza es seguir creciendo de forma sostenible, manteniendo —y elevando— los estándares de calidad asistencial. Esto implica reforzar la accesibilidad a la oftalmología de excelencia, ampliar capacidades en subespecialidades de alta complejidad y continuar invirtiendo en tecnología que mejore resultados, seguridad y experiencia del paciente.

En paralelo, el Grupo mantiene una estrategia de desarrollo internacional dentro de un marco paneuropeo, que permite compartir conocimiento, criterios de calidad y mejores prácticas. En innovación, el foco está en consolidar una medicina cada vez más personalizada (diagnóstico avanzado, planificación quirúrgica y selección de implantes), así como en potenciar la investigación clínica aplicada para que los avances se traduzcan, con rapidez y rigor, en mejoras tangibles para los pacientes.





## David García: “Los hospitales Vithas de Las Palmas y Tenerife cuentan con servicios punteros que destacan incluso más allá de las Islas”

### ENTREVISTA

**DAVID GARCÍA**  
DIRECTOR GERENTE DE  
VITHAS CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Vithas Canarias se ha consolidado como un referente sanitario en el Archipiélago. Desde su perspectiva como director gerente, ¿qué factores han sido determinantes para alcanzar este posicionamiento y seguir reforzando la confianza de pacientes y profesionales?**

Sobre todo, bajo el paraguas de Vithas, que es uno de los grupos hospitalarios más importantes y de referencia en España. En Canarias han ido creciendo apoyándose en dos hospitales clave, uno en Tenerife y otro en Las Palmas, que ya tenían una trayectoria muy sólida.

En el caso de Tenerife, con la antigua Clínica Santa Cruz, y en Las Palmas, con la antigua Clínica Santa Catalina. A eso se han sumado además centros muy reconocidos en áreas específicas, como Vithas Eurocanarias en oftalmología o Vithas Clínica Baren en ginecología. Todo esto ha permitido consolidar un grupo hospitalario muy completo en Canarias, que hoy en día es claramente un referente dentro de la sanidad privada.

**Vithas ha reforzado su compromiso con el deporte y la salud, atendiendo a más de 70 atletas de élite canarios. ¿Qué supone para Vithas Canarias convertirse en un referente para deportistas de alto rendimiento y cómo repercute esta experiencia en la atención al resto de pacientes?**

Empezando un poco por el final, me gustaría poner en valor el enorme valor humano que tiene Vithas en Canarias. Contamos con servicios y profesionales que son referentes no solo dentro de la sanidad canaria, sino también a nivel nacional e incluso internacional.

Por ejemplo, áreas como traumatología, oftalmología, cardiología, cirugía general y, por supuesto, ginecología en Las Palmas o medicina interna en Tenerife son servicios que destacan claramente y que tienen reconocimiento más allá de nuestras islas. Dentro de este conjunto, el servicio de medicina del deporte y traumatología deportiva de Vithas Las Palmas es también un referente en este ámbito, no solo en Canarias, sino en toda España.

Alrededor de estos servicios hemos experimentado un crecimiento muy importante, tanto en el tratamiento de lesiones deportivas como en la prevención, que es una parte clave. Y en este contexto también hemos alcanzado acuerdos con el Gobierno de Canarias, que nos han permitido realizar reconocimientos médicos a deportistas de alto nivel para garantizar que se encuentran en las condiciones óptimas para desarrollar su actividad.

Este trabajo se lleva a cabo principalmente en la Unidad de Deporte y Salud de Las Palmas, y además contamos con el liderazgo y la experiencia de profesionales como la doctora Paloma Suárez, que es una figura clave dentro de este proyecto.

**Vithas Las Palmas ha logrado un importante avance tecnológico al implantar el primer marcapasos sin cable auricular de la sanidad privada canaria. ¿Qué impacto tienen este tipo de innovaciones en la calidad asistencial y qué mensaje trasladan a los pacientes que buscan tratamientos de vanguardia en Canarias?**

Un poco en la línea de lo que te comentaba antes, bajo el paraguas de grandes profesionales en muchos de nuestros servicios, el papel de Vithas es proporcionarles todas las herramientas necesarias para que puedan desarrollar abordajes terapéuticos y procesos diagnósticos de vanguardia, siempre con la mejor tecnología disponible.

En el caso concreto de la cardiología, el equipo del Dr. Egon Gross ha desarrollado una cartera de servicios y tratamientos que es claramente referente. Entre ellos se encuentran algunos de los procedimientos más avanzados para tratar determinadas patologías cardíacas, que se llevan a cabo en la sala de hemodinámica del Hospital Vithas Las Palmas, en Las Palmas.

Uno de estos avances es, como comentabas, la implantación de marcapasos sin cables, una técnica muy innovadora que ofrece importantes beneficios para los pacientes. Pero, además, también se están aplicando procedimientos de última generación, como la ablación de la fibrilación auricular mediante pulsos, que es un tratamiento totalmente de vanguardia y que se realiza dentro del mismo servicio y por el mismo equipo.

Podría seguir enumerando muchos ejemplos, tanto en cardiología como en otras áreas como traumatología, ginecología, cirugía general o urología. Pero, en definitiva, como te decía al principio, el verdadero factor diferencial está en el talento y la calidad humana y profesional de los equipos de Vithas Las Palmas y Vithas Tenerife, que son quienes hacen posible ofrecer una sanidad de máximo nivel.

**La creación de la primera Unidad de Dolor Torácico canaria marca un avance clave en la atención cardiovascular urgente. ¿Qué beneficios aporta esta unidad en términos de rapidez diagnóstica y mejora del pronóstico de los pacientes?**

Evidentemente, ante un evento isquémico coronario o cualquier patología coronaria aguda, la rapidez en la actuación es absolutamente fundamental, porque de ello depende en gran medida la supervivencia y la evolución del paciente.

Esta es precisamente una de las prestaciones clave que se desarrollan dentro del servicio de cardiología e intervencionismo cardíaco del Hospital Vithas Las Palmas, en Las Palmas. Sin duda, supone un paso más y un avance importante dentro de la amplia cartera de servicios que ofrece Vithas, siempre apostando por técnicas cada vez más innovadoras y eficaces.

Y no solo en cardiología. Por ejemplo, el servicio de ginecología también está aplicando técnicas muy avanzadas, como la cirugía mediante V-Notes, que permite abordajes menos invasivos y una mejor recuperación para las pacientes.

Además, somos referentes en el tratamiento de la patología articular de rodilla, no solo a nivel de Canarias, sino también a nivel nacional e internacional, gracias al trabajo de especialistas como los doctores Néstor Moreno y Tomás Roca en el área de traumatología.

En definitiva, hablamos de una cartera de servicios muy completa, con múltiples prestaciones avanzadas que están al servicio de la población canaria y que posicionan a Vithas como un referente no solo en Canarias, sino también fuera de nuestras islas.

**¿De qué manera la incorporación de nueva tecnología y la apuesta por la innovación les está ayudando a posicionarse como un centro de referencia?**

Actualmente, Vithas Las Palmas es un hospital generalista muy completo, con una amplia cartera de servicios y profesionales que permiten abordar prácticamente cualquier problema de salud, incluso de forma multidisciplinar. Esto nos sitúa en la vanguardia de la sanidad privada en Canarias.

Por su parte, el hospital de Tenerife ofrece un modelo más cercano, con una cartera algo más específica, pero con el mismo nivel de calidad. Además, seguimos apostando por la inversión en tecnología, y 2026 será un año clave para seguir reforzando nuestro posicionamiento como referentes.

También destacan centros como Eurocanarias, que son un referente en oftalmología gracias a sus profesionales y a la tecnología avanzada que permite ofrecer diagnósticos y tratamientos de primer nivel.



*El servicio de medicina del deporte de Las Palmas es un referente en toda España*

**Tras un ejercicio especialmente positivo, Vithas Canarias afronta un nuevo año lleno de retos y oportunidades. ¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos para 2026, tanto en innovación sanitaria como en mejora de la atención al paciente?**

En Vithas Las Palmas, el objetivo es seguir reforzando aquellos servicios que ya son punteros y de referencia, como traumatología, ginecología, cardiología, cirugía general o urología, y al mismo tiempo potenciar otras áreas con margen de crecimiento. Además, queremos seguir apostando por nuevas tecnologías, especialmente en el ámbito de la robótica, que nos permitan dar un salto más en calidad y capacidad asistencial.

En Tenerife, por su parte, el objetivo es consolidar servicios clave dentro del hospital, como el recientemente inaugurado servicio de urgencias 24 horas o la Unidad del Dolor, y continuar incorporando profesionales de primer nivel que refuercen el proyecto y nuevos servicios como el hospital de día, con algunos tratamientos muy novedosos.

Y en Eurocanarias, la línea es seguir trabajando como hasta ahora, manteniendo ese nivel de excelencia en oftalmología y consolidándonos como un centro de referencia dentro de este ámbito.



# Dr. D. José Luis Pais Brito: “El gran reto es contar con un nuevo edificio y unas instalaciones acordes a nuestro tiempo”



## ENTREVISTA

**DR. D. JOSÉ LUIS PAIS BRITO**  
DECANO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA SALUD ULL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde su posición como Decano, ¿cómo valora la situación actual de la formación en Ciencias de la Salud en la Universidad de La Laguna en relación con las necesidades reales del sistema sanitario?**

En la Facultad de Medicina hemos pasado una etapa complicada por la falta de profesorado. Poco a poco se ha ido mejorando porque el rectorado ha sido consciente del problema y se están incorporando nuevos profesores, aunque también tenemos muchas jubilaciones, así que es un equilibrio constante.

Aun así, el grado se mantiene sin problemas. De hecho, hemos aumentado en 20 las plazas y ahora entran unos 150 alumnos cada año, así que la formación de nuevos médicos está garantizada. El reto principal ahora mismo son las infraestructuras: la facultad tiene más de 50 años, está bastante deteriorada y ya no responde a las necesidades actuales. Por eso, el objetivo es contar con un nuevo edificio y unas instalaciones más modernas que se adapten a la docencia de hoy en día.

**La salud mental se ha convertido en una de las principales preocupaciones sanitarias, especialmente tras la pandemia. ¿Cómo se está abordando este ámbito desde la docencia y la investigación en la Facultad?**

Sí, la salud mental tiene un peso importante dentro del grado. Tenemos dos asignaturas específicas, y además algo de psicología, y luego los alumnos hacen también un rotatorio práctico en psiquiatría. En total son unos 12 créditos, unas 120 horas de formación, así que cuando terminan la carrera salen con una base sólida en salud mental. Además, psiquiatría es una de las áreas que ahora mismo está bien cubierta a nivel docente. Contamos con profesorado muy cualificado, con catedráticos y profesores titulares, y es una asignatura que funciona bien y que no está teniendo los problemas que sí existen en otras áreas.

**La incorporación de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial y la simulación clínica, está transformando la medicina. ¿Qué papel cree que deben tener estas herramientas en la formación de los futuros profesionales sanitarios?**

La inteligencia artificial ya es una herramienta de uso cotidiano. La usan tanto los alumnos como los profesores, y sirve de apoyo para estudiar, preparar clases o exámenes, y muchas otras cosas. Ya forma parte del día a día en la facultad.

En cuanto a la simulación, ahí sí hemos dado un salto muy importante. Hemos creado un aula de simulación gracias a una subvención del Cabildo, que nos ha permitido adquirir robots y equipos de simulación clínica. Los alumnos empiezan a usarla desde tercero y continúan en cuarto, quinto y sexto, y también la utilizan los residentes del hospital. Es un avance clave que hemos conseguido en los últimos años y que mejora mucho la formación práctica.

**En un entorno sanitario cada vez más complejo, ¿considera que la formación interdisciplinar entre las distintas titulaciones de Ciencias de la Salud es suficiente o debería reforzarse?**

Aquí tenemos tres grados: medicina, enfermería y fisioterapia. La integración directa entre alumnos es limitada; donde más se da es en el aula de simulación, porque ahí pueden coincidir estudiantes de los distintos grados y trabajar juntos en casos clínicos, como ocurre en la práctica real.

La mayor interacción es a nivel docente, ya que muchos profesores imparten clase en los tres grados, como anatomía o fisiología, lo que aporta una formación transversal. Luego, los alumnos comparten espacios comunes como la biblioteca o la cafetería, pero la colaboración directa en la docencia todavía es más puntual.

**¿Considera que Tenerife debería contar con nuevos grados universitarios en el ámbito de la salud?**

Sí, ahora mismo estamos trabajando en la posible implantación del grado de Biomedicina, que es una titulación muy orientada a la investigación, a los laboratorios y también al

ámbito de la empresa biomédica. Es un grado con bastante demanda y que actualmente no se ofrece en Canarias, así que muchos estudiantes tienen que irse fuera para cursarlo.

Ya hemos iniciado conversaciones con el vicerrectorado y estamos dando pasos para ponerlo en marcha, aunque es un proceso largo porque requiere muchos trámites y requisitos burocráticos. No puedo decir una fecha concreta, pero es uno de los objetivos prioritarios que tenemos ahora mismo. También se ha planteado un posible doble grado en fisioterapia, aunque ese proyecto está menos avanzado que el de Biomedicina.

**Canarias presenta retos específicos en salud, como el envejecimiento poblacional y las enfermedades crónicas. ¿Cómo puede la universidad contribuir de forma más activa a mejorar la salud de la población canaria?**

Sí, es un reto importante en las sociedades actuales, por el envejecimiento de la población. La geriatría es una especialidad que ya está bien implantada en los hospitales, y en el grado también está incluida dentro del plan docente, junto con los cuidados paliativos y el enfoque específico que requieren los pacientes mayores.

Además, la fisioterapia tiene un papel clave, porque ayuda a mantener la movilidad y la musculatura, algo fundamental para la calidad de vida de las personas mayores. Nuestro objetivo como facultad es formar profesionales bien preparados para afrontar este reto y responder a las necesidades que ya están surgiendo y que van a ir a más en los próximos años.

“Es fundamental que las instituciones apoyen y defiendan estos estudios”

**Mirando hacia 2026, ¿cuáles considera que serán los principales retos y prioridades de la Facultad de Ciencias de la Salud de la ULL para seguir formando profesionales competentes y comprometidos con la sociedad?**

Los principales retos de la Facultad de Ciencias de la Salud son mejorar la calidad y la competitividad de los grados, seguir reforzando la docencia para que los alumnos salgan lo mejor preparados posibles y continuar apostando por la simulación clínica, donde hemos invertido mucho y que está dando muy buenos resultados. Y, por supuesto, el gran reto es contar con un nuevo edificio y unas instalaciones acordes a nuestro tiempo, porque las actuales tienen más de 50 años.

También creo que es importante poner en valor el papel de la Facultad en Canarias. Si no formáramos aquí a médicos, enfermeros y fisioterapeutas, dependeríamos totalmente de profesionales de fuera. Por eso es fundamental que las instituciones apoyen y defiendan estos estudios, porque estamos hablando de algo básico para la sociedad: garantizar el derecho a la salud.





## ENTREVISTA

**ACORAIDA HERRERA**  
DIRECTORA DE PODOLOGÍA  
LAS RAMBLAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Durante años, el dolor en los pies se ha normalizado como algo cotidiano. ¿Por qué cree que la sociedad ha aprendido a convivir con estas molestias en lugar de tratarlas como un problema de salud que necesita atención especializada?**

Los pies son los grandes olvidados, estando la mayor parte del tiempo tapados por el calzado no damos importancia a su cuidado y muchas veces se olvida la figura del podólogo como representante de la salud responsable del diagnóstico, tratamiento y prevención de las deformidades y patologías del pie y tobillo. Es este motivo el que lleva a la población a vivir con dolor ante el desconocimiento de nuestra figura y abanico de tratamientos que somos capaces de abarcar en la consulta desde lesiones de la piel, uñas, función y biomecánica del pie hasta la cirugía. En nuestro centro siempre intentamos concienciar de que el dolor no hay que normalizarlo, hay que escucharlo y tratarlo, porque detrás suele haber una solución.

**Se puede decir que, los pies son la base de nuestro cuerpo y sostienen toda nuestra actividad diaria. ¿De qué manera una alteración en la pisada puede repercutir en otras partes del cuerpo como las rodillas, la cadera o la espalda?**

Los pies son literalmente la base de todo. Cuando la pisada no es correcta, el cuerpo empieza a compensar afectando a otras articulaciones superiores: primero las rodillas, luego la cadera y muchas veces la espalda. Es como un efecto dominó. Por eso muchas personas vienen por dolor de rodilla o lumbar cuyo origen está en el pie. Una buena valoración de la pisada puede prevenir muchísimos problemas a largo plazo.

**En Podología Las Ramblas se abordan tanto tratamientos conservadores como definitivos. ¿Cómo se decide el mejor abordaje para cada paciente y qué importancia tiene la personalización en el éxito del tratamiento?**

En el Centro de Podología Las Ramblas. Cada paciente es único y por eso lo primero siempre es escuchar, explorar bien y entender qué necesita esa persona en concreto. A partir de ahí decidimos si lo mejor es un tratamiento conservador o uno más definitivo. La personalización es clave para que el tratamiento funcione y, sobre todo, para que el paciente se sienta acompañado y en buenas manos, que para nosotros es fundamental.

**Cada vez más personas practican deporte, ¿qué errores son los más frecuentes en deportistas que acuden a consulta y cómo puede la podología ayudarles a prevenir lesiones y mejorar su rendimiento?**

Ante la práctica deportiva especialmente en los deportes de impacto siempre debemos hacer una valoración del funcionamiento del pie de cara a la prevención dado que una alteración biomecánica, una mala elección del calzado o una mala ejecución en determinados gestos deportivos podrían ser el motivo de muchas lesiones futuras. Muchos de nues-



## Acoraida Herrera: “Queremos que nuestros pacientes caminen mejor, vivan mejor y confíen en nosotros como su centro de referencia”

tras pacientes deportivas llevan tiempo sufriendo dolor y acuden cuando las lesiones ya están avanzadas, por lo que la prevención es fundamental. Podemos además ayudar a mejorar el rendimiento deportivo mediante la adaptación de plantillas personalizadas, intentamos que el paciente vuelva a disfrutar del deporte sin dolor y con seguridad.

**Por otro lado, la cirugía del pie todavía genera cierto respeto o temor entre los pacientes. ¿Qué avances han permitido que hoy sea una opción segura, eficaz y con recuperaciones cada vez más rápidas?**

Es normal que la cirugía del pie imponga respeto, pero hoy en día ha avanzado muchísimo. Las técnicas son menos invasivas, más precisas y con recuperaciones mucho más rápidas. Además, una buena planificación y un seguimiento cercano hacen que el paciente se sienta tranquilo en todo el proceso. Cuando la cirugía está indicada, puede suponer un antes y un después en la calidad de vida.

**También, los tratamientos avanzados como el PRP o el ácido hialurónico están ganando protagonismo. ¿En qué casos están indicados y qué beneficios aportan frente a tratamientos más tradicionales?**

Tratamientos como el PRP o el ácido hialurónico están indicados sobre todo en

casos de dolor crónico, lesiones tendinosas o problemas articulares que no mejoran con tratamientos más convencionales. En nuestro centro, el PRP lo realiza el Doctor Benedicto Fornos, con muy buenos resultados. Son tratamientos que aprovechan la capacidad de regeneración del propio cuerpo y ayudan a reducir el dolor y mejorar la función de forma natural.

**En niños y personas mayores, el cuidado del pie cobra una dimensión especial. ¿Cómo influye una atención podológica adecuada en el desarrollo infantil y en la autonomía y bienestar emocional de las personas mayores?**

En los niños, una pronta atención podológica es clave para detectar a tiempo alteracio-

nes en la pisada y asegurar el correcto desarrollo y evolución, evitando compensaciones y favoreciendo el perfil de corrección a través de un método conservador. En el Centro de Podología Las Ramblas contamos con África Climent, especialista en podología infantil, que tiene un trato espectacular con los pequeños y las familias.

Respecto a las personas mayores, el cuidado del pie es esencial para mantener su autonomía y mejorar su bienestar emocional. Poder caminar sin dolor cambia por completo su día a día mejorando su calidad de vida.

**Para terminar, ¿cuál es el principal objetivo de Podología Las Ramblas y qué impacto aspiran a generar en la vida diaria de sus pacientes a corto y largo plazo?**

Nuestro principal objetivo siempre será el bienestar de nuestros pacientes. Nos caracteriza mucho el don de gente, el trato cercano y el dar el 100% en cada consulta. Queremos que quien entre por la puerta del Centro de Podología Las Ramblas se sienta escuchado, acompañado y con la tranquilidad de que vamos a hacer todo lo posible por ayudarle.

A corto plazo buscamos aliviar el dolor y mejorar la calidad de vida, y a largo plazo, que nuestros pacientes caminen mejor, vivan mejor y confíen en nosotros como su centro de referencia.

“No normalizamos el dolor, por ello escuchamos, tratamos y acompañamos a cada paciente”



## ENTREVISTA

CONCEPCIÓN

MERCEDES LEÓN

PRESIDENTA DEL COLEGIO  
OFICIAL DE DENTISTAS DE S. C.  
DE TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El Colegio Oficial de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife desempeña un papel clave en la regulación y apoyo de la profesión odontológica en la provincia. ¿Cuáles considera que son actualmente las principales funciones y valores que definen la labor del Colegio?**

El Colegio Oficial de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife tiene una responsabilidad clara: defender una odontología de calidad, ética y centrada en el paciente. No solo representamos a los profesionales, sino que actuamos como garantes de la seguridad sanitaria de la población.

Nuestra labor es ordenar el ejercicio profesional, velar por el cumplimiento de los principios deontológicos y exigir que la atención bucodental se preste con criterios clínicos y no exclusivamente comerciales. Defendemos una profesión sanitaria, no un modelo basado en el volumen o la rentabilidad a cualquier precio. Somos un punto de encuentro y de apoyo para los dentistas, pero también un garante de confianza para los pacientes.

**Partiendo de ese papel institucional, ¿cómo valora la situación actual de la odontología en Santa Cruz de Tenerife y cuáles cree que son las principales preocupaciones de los dentistas colegiados en este momento?**

En general, podemos decir que la odontología en Santa Cruz de Tenerife goza de un alto nivel profesional. Tenemos dentistas muy bien formados, comprometidos con sus pacientes y con una clara vocación sanitaria.

Sin embargo, también hay inquietudes. Nos preocupa la tendencia a convertir la odontología en un producto más de consumo, donde a veces se prioriza el volumen sobre la calidad. También el intrusismo, la publicidad engañosa y la desinformación, que pueden poner en riesgo la salud de los pacientes.

A esto se suman los retos del día a día: el aumento de costes, la gestión de las clínicas o la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos constantes.

**En relación con esas necesidades profesionales, ¿qué iniciativas o programas está impulsando el Colegio para apoyar la formación continua, la actualización tecnológica y el desarrollo profesional de sus colegiados?**

La formación es una de nuestras grandes prioridades. La odontología avanza muy rápido y es fundamental que los profesionales puedan actualizarse de forma continua.

Desde el Colegio organizamos cursos, jornadas y encuentros formativos durante todo el año. Apostamos por una formación continua de calidad y basada en la evidencia científica, que permiten a los dentistas actualizarse en nuevas técnicas, tecnologías y modelos de gestión, pero siempre con un enfoque sanitario, alejándonos de intereses puramente comerciales. También ofrecemos asesoramiento en temas legales, laborales o



## Concepción Mercedes León: “Defendemos una odontología de calidad, ética y centrada en el paciente”

profesionales, porque entendemos que ejercer la odontología hoy va mucho más allá de la consulta. Además, prestamos especial atención a los jóvenes dentistas, acompañándolos en sus primeros pasos para que puedan desarrollarse con seguridad.

**Además del ámbito profesional, el Colegio también tiene una importante responsabilidad social. ¿Qué acciones se están llevando a cabo para fomentar la salud bucodental entre la población de Tenerife y concienciar sobre la importancia de la prevención?**

La prevención es clave, y por eso trabajamos mucho en la educación en salud bucodental. Realizamos campañas informativas dirigidas a la población, participamos en actividades en colegios y colaboramos con distintas entidades para llegar a los colectivos más vulnerables. Pero también reivindicamos una mayor implicación de las administraciones para garantizar el acceso a la atención bucodental.

Nuestro objetivo es que la ciudadanía entienda que la salud oral forma parte de la salud general y que hábitos sencillos, junto con revisiones periódicas, pueden evitar muchos problemas.

**Siguiendo esa línea de relación con la ciudadanía, ¿cómo trabaja el Colegio para garantizar una práctica odontológica ética y de calidad, y para proteger a los pacientes frente al intrusismo o la desinformación?**

La defensa del paciente es otra de nuestras prioridades. Actuamos frente al intrusismo profesional y denunciemos las prácticas irre-

gulares que ponen en riesgo la salud.

También trabajamos activamente contra la publicidad engañosa y la desinformación, porque los tratamientos odontológicos no son ofertas comerciales, son actos sanitarios que deben estar basados en el diagnóstico y la necesidad clínica.

Además, velamos por el cumplimiento de los principios deontológicos y ofrecemos a la ciudadanía canales para trasladar sus inquietudes o reclamaciones. La confianza se construye con transparencia y rigor. El Colegio ejerce una labor activa de control deontológico para asegurar que el ejercicio profesional se ajuste a los estándares éticos y legales. Disponemos de mecanismos para tramitar quejas y reclamaciones, y actuamos cuando detectamos prácticas irregulares.

Además, luchamos de forma constante contra el intrusismo profesional, colaborando con las autoridades competentes para denunciar situaciones ilegales. También informamos a la población para que pueda identificar tratamientos seguros, evitar situaciones de riesgo y que los pacientes sepan identificar a profesionales debidamente cualificados.

**Mirando hacia el futuro cercano, ¿qué cambios o transformaciones considera que afectarán más a la profesión odontológica en la provincia en los próximos años, especialmente en términos de digitalización, sostenibilidad o acceso a la atención dental?**

Estamos en un momento de cambio muy importante. La digitalización como el escaneado intraoral, la planificación digital o la impresión 3D, ya está transformando la forma

de trabajar, permitiendo tratamientos más precisos, rápidos y cómodos para el paciente.

Sin embargo, también exige inversiones importantes y una adaptación constante por parte de los profesionales.

Al mismo tiempo, la sostenibilidad será un aspecto cada vez más relevante, tanto en la gestión de las clínicas como en los materiales utilizados. Otro gran reto es mejorar el acceso a la atención bucodental, especialmente para determinados colectivos, porque no puede seguir siendo un ámbito al que muchos ciudadanos acceden con dificultad.

**Para finalizar, de cara a 2026, ¿cuáles son los principales retos y objetivos estratégicos que el Colegio Oficial de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife se ha planteado para seguir fortaleciendo la profesión y su impacto en la sociedad?**

De cara a 2026, nuestro objetivo es claro: reforzar el carácter sanitario de la odontología y defender un ejercicio profesional basado en la calidad y la ética.

Seguiremos trabajando para combatir el intrusismo, exigir una regulación más estricta frente a prácticas comerciales agresivas y promover una mayor integración de la salud bucodental en las políticas públicas.

También queremos fortalecer el apoyo a los profesionales, especialmente a los más jóvenes, y seguir impulsando la formación y la actualización constante.

En definitiva, queremos una odontología más justa, más accesible y centrada en el paciente, vamos a seguir trabajando para conseguirlo y contribuir a una sociedad más sana y mejor informada.



# Francisco Montes de Oca: “En Ginefem seguimos aprendiendo y aplicando novedades que mejoran la calidad de vida de las mujeres”



## ENTREVISTA

**FRANCISCO MONTES DE OCA**  
DIRECTOR MÉDICO DE GINEFEM

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Doctor Montes de Oca, usted se formó en la Universidad de La Laguna y completó su especialización en Obstetricia y Ginecología en Glasgow, incluyendo su paso por el prestigioso The Queen Mother's Hospital. ¿Qué aprendizajes de su etapa internacional han marcado su práctica en Ginefem?**

Formarme y trabajar en Glasgow, en centros como The Queen Mother's Hospital, fue decisivo profesional y personalmente. Vivir en otra cultura me permitió crecer, adaptarme y abordar la medicina desde perspectivas distintas. El sistema de rotaciones y el cambio de equipo me permitió comparar técnicas y elegir los métodos más eficaces y seguros.

Aquella etapa exigente —con turnos de más de 80 horas semanales— me brindó experiencia intensa y consolidó mi capacidad de trabajo. Además, guardo un grato recuerdo del trato humano de tutores y compañeros. Por ello, animo a los profesionales jóvenes a formarse y conocer otros modelos de trabajo. Yo mismo he continuado viajando —Reino Unido, Estados Unidos, Francia, Letonia y España peninsular— y, como formador en Senegal e India, aplico actualmente esos conocimientos en Ginefem en beneficio de mis pacientes.

**Tras regresar a Tenerife en 2000 para dirigir la Unidad de Ginecología del Hospital La Colina, ¿qué cambios estratégicos considera clave para convertirla en una unidad altamente especializada?**

Cuando regresé a La Colina en 2000, encontré un hospital en regeneración y era necesario transformarlo de centro para crónicos a hospital activo con múltiples especialidades. Las claves fueron incorporar médicos espe-

cialistas y firmar un nuevo concierto con el Servicio Canario de Salud, lo que permitió reanudar y aumentar la actividad quirúrgica, junto con la inversión en aparatología e instrumental y la formación continuada. Pude realizar un Máster en Cirugía Laparoscópica en Barcelona mientras trabajaba, lo que permitió introducir técnicas novedosas de forma segura. Implantamos tratamientos pioneros en ginecología, como mallas TVT y procedimientos laparoscópicos, y nos convertimos en centro docente para residentes y especialistas externos. Este volumen de intervenciones consolidó la experiencia y excelencia del servicio.

En resumen, liderazgo, inversión tecnológica, formación, atracción de talento y alta actividad clínica permitieron la transformación que hoy mantiene Quirónsalud Tenerife como hospital de referencia en Canarias.

**Ha trabajado en cirugía ginecológica avanzada, incontinencia urinaria y debilidad del suelo pélvico. ¿Cuáles son los principales problemas de salud íntima todavía infradiagnosticados en las mujeres?**

Los problemas más frecuentes e infraestimados en la salud íntima de la mujer son la incontinencia urinaria, la atrofia genital y la sequedad vaginal, que afectan la vida diaria y las relaciones sexuales. También aumentan los casos de vulvodinia, liquen, molestias crónicas y preocupaciones sobre la estética genital, que pueden generar inseguridad y afectar la autoestima. Muchas de estas afecciones están infradiagnosticadas por vergüenza, desconocimiento, falta de tiempo o carencia de formación de algunos profesionales. Como resultado, mujeres que podrían mejorar su calidad de vida no consultan ni reciben valoración completa.

Existen tratamientos eficaces —rehabilitación del suelo pélvico, terapias médicas locales, aparatología con radiofrecuencia o láser, cirugía cuando procede y abordajes multidisciplinarios—. El primer paso es preguntar y evaluar de forma personalizada. En Ginefem ofrecemos valoración integral y opciones adaptadas a cada caso.

**Ha realizado numerosas intervenciones pioneras en Canarias y tiene un Máster en Cirugía Ginecológica Laparoscópica e Histeroscópica Avanzada. ¿Cómo ha evolucionado la cirugía mínimamente invasiva en estos años?**

He realizado más de 12.000 intervenciones en Tenerife —sin contar las de Reino Unido ni mi labor formativa en India con la Fundación Vicente Ferrer— y he completado un Máster en Cirugía Ginecológica Laparoscópica e Histeroscópica Avanzada, lo que me ha permitido observar de primera mano la evolución de la cirugía mínimamente invasiva.

Esta evolución se ha basado en:

- Mejora tecnológica: ópticas HD y 3D, instrumental más fino y versátil, sistemas de energía y coagulación más seguros, mejores cámaras e iluminación.

- Nuevas técnicas: mini-laparoscopia, abordajes por puerto único, avances en histeroscopia y progresiva incorporación de la robótica.

- Formación y seguridad: simuladores, protocolos estandarizados y programas docentes que reducen la curva de aprendizaje y aumentan la seguridad.

Los beneficios para las pacientes incluyen menor dolor y necesidad de analgesia, menor pérdida sanguínea y riesgo de infección, estancias hospitalarias más cortas y recuperación más rápida, así como cicatrices más pequeñas y mejor resultado estético.

Todo ello ha permitido introducir en Canarias técnicas pioneras que mejoran la calidad de vida. La elección del abordaje debe individualizarse: la cirugía mínimamente invasiva es idónea en la mayoría de los casos, pero no en todos; lo importante es evaluar cada situación y ofrecer la técnica más segura y efectiva.

**Además de su labor asistencial, ha colaborado con la Universidad de La Laguna en estudios sobre la patología de los miomas.**

Me siento afortunado de colaborar con la Universidad de La Laguna desde mis primeros años en Tenerife en el estudio de los miomas. La investigación nos ha permitido comprender mejor su comportamiento: hoy conocemos distintos receptores hormonales y perfiles moleculares, y recientemente se ha logrado el cultivo in vitro de miomas, que permite probar tratamientos médicos específicos en laboratorio. La investigación clínica traslada estos hallazgos al paciente, posibilitando estrategias que podrían reducir la cirugía, preservar la fertilidad y mejorar la calidad de vida, además de identificar marcadores para elegir el tratamiento más eficaz, esencia de la medicina personalizada.

El carácter multidisciplinar y la colaboración entre hospital y universidad —cirujanos, investigadores y ginecólogos— aceleran los avances. Me siento orgulloso del equipo de la ULL, liderado por Aixa Bello y Teresa Almeida, cuyo rigor y constancia no solo es

relevante para Canarias, sino que aporta conocimiento útil a mujeres de todo el mundo.

**Pionero en España en rejuvenecimiento vaginal con láser tras su certificación en el Instituto de Los Ángeles, ¿cómo han cambiado estos tratamientos el abordaje de la atrofia vaginal, la sequedad o la incontinencia urinaria leve?**

Me formé en Estados Unidos con el Dr. David Matlock al detectar que muchas pacientes buscaban soluciones no solo estéticas, sino también funcionales: atrofia genital, sequedad, dispareunia o molestias que afectan la vida diaria y la sexualidad. Desde entonces, la aproximación ha cambiado significativamente. Usamos técnicas láser quirúrgicas y tecnologías menos invasivas —láseres no ablativos, radiofrecuencia—, dispositivos como la silla Emsella, neuromodulación urinaria y procedimientos regenerativos (PRP, exosomas, ácido hialurónico) en casos selectos.

Estos tratamientos mejoran la troficidad y la hidratación vaginal, reducen la sequedad y el dolor durante las relaciones sexuales y, en muchos casos, atenúan la incontinencia urinaria. Requieren menos recuperación que la cirugía y pueden combinarse con rehabilitación o terapia hormonal local.

Es fundamental seleccionar bien a las pacientes y plantear expectativas realistas; algunas técnicas requieren mantenimiento y la evidencia a largo plazo sigue creciendo. En Ginefem valoramos cada caso y ofrecemos tratamientos multimodales seguros, basados en la mejor evidencia.

**Tras más de tres décadas en salud femenina y liderando Ginefem, ¿cuáles son sus aspiraciones y qué avances quiere incorporar para mejorar la calidad de vida de las mujeres en Canarias?**

Miro al futuro con optimismo, con la voluntad de que Ginefem siga siendo un referente en Canarias, incorporando tecnologías avaladas por la evidencia y manteniendo un criterio prudente, siempre orientado a la seguridad y beneficio de la paciente.

Quiero fortalecer el equipo multidisciplinar —ginecología, rehabilitación del suelo pélvico, nutrición, medicina interna, cirugía, estética y psicología— para ofrecer un abordaje integral y personalizado.

También busco impulsar la investigación clínica y la formación continua, colaborando con universidades, ONGs y participando en ensayos que permitan tratamientos más dirigidos y efectivos. La telemedicina y herramientas digitales, como la inteligencia artificial, pueden mejorar diagnóstico, seguimiento y accesibilidad, especialmente en prevención y rehabilitación.

Me apasiona la medicina regenerativa, que ha marcado un antes y un después en el abordaje de muchas patologías femeninas.

En definitiva, mi aspiración es seguir aprendiendo, formar nuevos especialistas y aplicar con rigor las novedades que mejoren la calidad de vida de las mujeres en nuestras islas.



## ENTREVISTA

**ANDREA FELIU  
BONOME**  
DIRECTORA DE  
CLÍNICA BONOME

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde su perspectiva como directora, ¿cuáles considera que son los avances tecnológicos más impactantes que están cambiando la manera en que se diagnostican y tratan las enfermedades hoy en día?**

La medicina vive un momento apasionante. En apenas una década, hemos pasado de diagnósticos basados casi exclusivamente en la experiencia clínica a un modelo hiperpreciso donde la tecnología es una aliada indispensable. Hoy convivimos con inteligencia artificial capaz de analizar imágenes médicas en segundos, algoritmos que identifican patrones invisibles para el ojo humano y sistemas digitales que centralizan toda la información del paciente de forma segura y accesible. Para mí, el verdadero impacto no es solo técnico, sino humano: estas herramientas nos permiten detectar enfermedades antes, tratarlas mejor y acompañar al paciente con más certezas. En Clínica Bonome siempre lo repetimos: la tecnología amplifica nuestra capacidad, pero nunca sustituye el criterio médico ni la mirada humana. Es un complemento, no un reemplazo.

**Por ello, ¿qué estrategias recomienda Clínica Bonome para que los pacientes adopten hábitos sostenibles que realmente reduzcan riesgos de enfermedades crónicas?**

La prevención es el gran reto del siglo XXI. Sabemos que muchas enfermedades crónicas pueden evitarse si se interviene a tiempo, pero cambiar hábitos no es sencillo. En Clínica Bonome trabajamos desde una perspectiva muy humana: escuchamos, comprendemos y acompañamos. No creemos en metas inalcanzables ni en cambios drásticos que duran dos semanas. Recomendamos estrategias progresivas: una mejor alimentación basada en equilibrio, actividad física adaptada a cada edad y condición, y un control continuo de parámetros clave como el sueño, el estrés o la salud metabólica. Cuando el paciente entiende que pequeños ajustes sostenidos le cambian la vida, aparece una motivación real y duradera. Y ahí es donde se transforma su salud.

**¿Cómo está incorporando su clínica el enfoque de medicina personalizada y qué beneficios concretos ha observado en los resultados de sus pacientes?**

La medicina personalizada ha dejado de ser el futuro: ya es una realidad. Cada cuerpo funciona distinto y necesita un abordaje médico que respete esa individualidad. En Clínica Bonome realizamos estudios integrales que incluyen perfil metabólico, antecedentes familiares, análisis funcionales y una valoración profunda del estilo de vida. Esto nos permite diseñar tratamientos a medida. ¿El resultado? Pacientes más satisfechos, tratamientos más eficaces y una mayor adherencia porque sienten que lo que están haciendo está pensado para ellos. El beneficio más evidente es el bienestar: cuando un tratamiento encaja con la persona, no solo mejora su salud, mejora su vida.

## Andrea Feliu Bonome: “En Bonome la persona siempre va primero, porque la salud es equilibrio entre cuerpo y emoción”



**Por lo que, ¿cómo aborda Clínica Bonome la relación entre salud física y emocional en la atención al paciente?**

Durante años se trató el cuerpo y la mente como mundos separados, pero la ciencia ha demostrado que están profundamente conectados. En Clínica Bonome vemos cada día cómo el estrés, la ansiedad o la sobrecarga emocional influyen directamente en patologías físicas como problemas digestivos, alteraciones hormonales o incluso caída capilar. Por eso incorporamos una visión integradora: analizamos el contexto emocional, dedicamos tiempo a conversar y generamos un espacio seguro donde la persona pueda expresar cómo se siente. La salud no es solo ausencia de enfermedad, es equilibrio. Y ese equilibrio se construye atendiendo tanto lo que le ocurre al cuerpo como lo que le ocurre al alma.

**Además, ¿qué iniciativas sostenibles han implementado en Clínica Bonome y cómo cree que impactan en la salud de la comunidad?**

La sostenibilidad no es una moda, es una responsabilidad moral. El sector salud genera impacto ambiental y debemos actuar con coherencia. En Clínica Bonome hemos digitalizado casi todos los procesos para reducir papel, optimizado el consumo energético y elegido proveedores alineados con prácticas responsables. Pero también hay un enfoque social: sostenibilidad es educación, prevención y comunidad. Creemos que cuando una clínica promueve hábitos saludables, está contribuyendo no solo al individuo, sino al entorno en el que vive. Una población más informada es una población más sana y, por tanto, más sostenible. Es un círculo virtuoso que empieza con pequeñas acciones.

**Para terminar, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha planteado Clínica Bonome para 2026?**

Nuestro gran objetivo para 2026 es seguir creciendo sin perder nuestra esencia. Queremos consolidarnos como un referente en medicina integral y personalizada en Canarias, y al mismo tiempo continuar liderando el sector capilar y la medicina estética en las islas. Después de más de una década siendo pioneros, seguimos formándonos, investigando y apostando por tecnologías que aporten verdadero valor al paciente. Queremos ampliar servicios, reforzar equipos multidisciplinares y mejorar la experiencia digital del paciente con herramientas que faciliten acceso y acompañamiento. Pero, sobre todo, queremos mantener lo que nos define: cercanía, profesionalidad y compromiso genuino. Porque una clínica puede innovar mucho, pero si pierde su humanidad, pierde su fundamento. En Bonome, la persona siempre va primero.



## ENTREVISTA

**YOEL HERNÁNDEZ**  
SECRETARIO GENERAL  
DE SATSE EN CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Sobre el desarrollo profesional y la estabilidad laboral, ¿cuáles son los principales retos que enfrentan actualmente los profesionales de enfermería, especialmente en relación con la OPE de estabilización, la normativa de las listas de empleo y las oportunidades reales de promoción interna?**

Nuestra comunidad autónoma es la que mayor retraso acumula en la resolución de la OPE de estabilización. Hasta el momento, ninguna enfermera ni fisioterapeuta en Canarias ha tomado posesión de la plaza, lo que provoca un grave problema, ya que desconocen cuál será su futuro profesional a corto plazo, donde prestarán servicios y si tendrán o no que cambiar de residencia como consecuencia del proceso selectivo. Sobre las listas de empleo, encontramos una normativa del año 2011 muy alejada de la realidad actual. Hay una nula planificación, falta de reconocimiento de los puestos de difícil cobertura y un modelo de gestión sancionador, cuando el número de profesionales disponible cada vez es más escaso y, hasta el 60% de los profesionales, se ha planteado el abandono de la profesión como consecuencia de la falta de estabilidad, de oportunidades, conciliación y retribuciones no adaptadas a las responsabilidades propias de las profesiones, penosidad y jornadas a turnos con trabajo en noches y festivos.

**Respecto a las especialidades de enfermería, ¿qué acciones debería impulsar el Sindicato para favorecer el acceso a las distintas especialidades y el reconocimiento efectivo de estas en el SCS?**

El Decreto de especialidades del SCS se creó en 2016. Desde el primer momento, no contó con nuestro apoyo porque no desarrollaba la profesión, no retribuía la formación, las competencias o la responsabilidad profesional. La normativa actual avoca a las enfermeras y enfermeros especialistas, a prestar una atención especializada, bajo un “contrato” de enfermera/o de cuidados generales. A lo largo de este tiempo, no se han creado plazas, no se ha desarrollado la profesión, no ha determinado los roles de estas y estos profesionales en nuestro sistema sanitario, no define los puestos de trabajo y, en definitiva, no se le ha dado el reconocimiento que merece. Sin embargo, formamos cada año a 100 profesio-



nales a través del EIR que, o bien migran a otra comunidad autónoma en la que, si se reconoce la especialidad o, se quedan prestando servicios como enfermeras/os generalistas en Canarias. Desde SATSE hemos exigido la modificación del decreto de especialidades y ya se ha conseguido crear un grupo de trabajo en el marco de la Mesa Sectorial de Sanidad para dar solución a este problema. Nosotros exigimos que se modifique el actual decreto y que se tenga en cuenta: el desarrollo de las plazas, las competencias, que las retribuciones sean acordes a su especialización y que se realice un proceso de reconversión para aquellos profesionales que ya estén integrados en el SCS, que tienen titulación de especialistas y que ya desempeñan esa función.

**En relación con el reconocimiento social y profesional, ¿cómo se podría mejorar la valoración del trabajo de enfermería dentro de la sociedad? ¿Cree que reforzar su visibili-**

**dad evitaría situaciones como las agresiones al personal sanitario?**

La enfermería es una profesión que tiene un enorme reconocimiento social, en las encuestas de satisfacción del propio Servicio Canario de Salud, los usuarios y usuarias reconocen a las enfermeras como las profesionales mejor valoradas. Sin embargo, también vemos como año tras año, lideran las estadísticas de agresiones, llegando a sufrir 248 agresiones al año, lo que supone 2 agresiones cada 3 días. Estos datos demuestran que el Plan de Prevención de Agresiones al personal del SCS es ineficaz y necesita una revisión profunda. Llevamos varios años pidiendo que se cree un observatorio de agresiones para poder estudiar el problema, identificar los puntos de mejora y realizar los cambios necesarios. Es necesario acabar con este grave problema para que ningún profesional tenga que acudir a su puesto de trabajo con temor a ser agredido.

## Yoel Hernández: “No vamos a permitir que se siga ignorando el desarrollo y la especialización de nuestra profesión”

**Sobre la defensa de derechos, ¿qué estrategias está aplicando el Sindicato para favorecer la conciliación laboral y familiar?**

Desde SATSE, defendemos que la conciliación de la vida familiar y laboral es un derecho fundamental que debe garantizarse especialmente en el ámbito sanitario, donde las jornadas prolongadas, los turnos rotatorios y la sobrecarga asistencial dificultan el equilibrio entre el trabajo y la vida personal. SATSE defiende la implantación de medidas reales y efectivas, como la reducción de jornada sin penalización, la flexibilidad horaria, la planificación adecuada de turnos y el respeto a los descansos para mejorar la calidad de vida de los profesionales de enfermería y fisioterapia y favorecer tanto su bienestar como la calidad de la atención prestada a los pacientes. Denunciamos que el derecho a poder conciliar nuestra vida profesional con la personal es permanentemente vulnerado desde las administraciones públicas y las empresas sanitarias privadas que priorizan el ahorro económico y la productividad por encima de las personas.

**En cuanto al bienestar laboral, ¿qué medidas podrían ayudar a prevenir el estrés laboral y mejorar la salud mental del personal de enfermería?**

La profesión enfermera implica una gran carga emocional y, además, se desarrolla en condiciones laborales que favorecen la aparición del síndrome de *burnout* o desgaste profesional. Esta situación afecta a casi el 80% de las enfermeras, enfermeras especialistas y fisioterapeutas. Consideramos que, si se aplicaran medidas para aumentar la ratio enfermera/paciente hasta equipararla, al menos, a la media europea, adaptando las plantillas a las necesidades reales de la población canaria, mejoraría el bienestar de los profesionales. Esto ayudaría a reducir las cifras de agotamiento, evitaría la marcha de profesionales a otras comunidades o sectores y contribuiría a frenar el abandono de la profesión.

**Sobre la innovación, investigación y desarrollo profesional, ¿cómo podría impulsarse el uso de nuevas tecnologías en la práctica enfermera y asegurar que estos avances se traduzcan en mejores condiciones laborales y mayor autonomía profesional?**

La innovación, el desarrollo profesional y la investigación para enfermeras, especialistas y fisioterapeutas en muy complejo. Mientras otras profesiones tienen incentivos destinados al desarrollo científico, dispensando a las personas trabajadoras de la actividad asistencial, nosotras, tenemos que dedicarle el tiempo de descanso y encontramos serias dificultades para avanzar con proyectos de investigación que nos permitirían mejorar el liderazgo enfermero en este ámbito.

**Como propósito para este año, ¿cuáles deberían ser las principales metas profesionales y sindicales del colectivo de enfermería?**

Consideramos una prioridad que se termine con el proceso de estabilización del personal, mejorar las listas de empleo y desarrollar un sistema de gestión que permita cumplir con los principios de igualdad, mérito, capacidad y publicidad, acorde a las necesidades de los profesionales. También es necesario el desarrollo óptimo de las especialidades de enfermería con un itinerario claro de implantación, definición clara de competencias y roles, desarrollo retributivo, entre otros aspectos. Por supuesto, no nos olvidamos de la necesidad de desarrollar medidas de conciliación en el SCS, tal y como las disfruta el resto de los empleados públicos de Canarias. Además, se debe poner en marcha un concurso de traslados abierto y permanente. Así mismo, planteamos medidas reales de prevención de las agresiones al personal sanitario, mejoras retributivas y desarrollo del liderazgo enfermero con presencia en aquellos órganos de toma de decisiones sobre las condiciones en las que los profesionales desarrollan su actividad.



# José Montelongo: “Consolidamos nuestro crecimiento apostando por calidad, prevención e innovación al servicio del sistema sanitario y social canario”



## ENTREVISTA

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

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Tras cerrar 2025 con un crecimiento del 14% y 951 cursos impartidos, la ESSSCAN vive uno de sus momentos más sólidos. ¿Qué claves de liderazgo y gestión han permitido consolidar este crecimiento manteniendo estándares de excelencia y calidad?**

El crecimiento no se sostiene solo “aumentando el número de cursos”, sino institucionalizando la calidad. En 2025 se impartieron 956 cursos (+14,03%), y una parte muy relevante contó con reconocimiento de oficialidad (863) y acreditación (664), lo que obliga a trabajar con estándares, diseño institucional, trazabilidad y evalua-

ción. A nivel de gestión, la clave es alinear la oferta a planes formativos y necesidades reales (por ejemplo, salud mental y adicciones, bioética, cronicidad, etc.) y avanzar hacia un modelo de gestión integrada y “sin papeles” que facilite seguimiento, eficiencia y toma de decisiones basada en evidencia.

**La salud mental ha ganado un protagonismo destacado en la programación reciente de la Escuela. ¿Cómo está contribuyendo la ESSSCAN a impulsar una mirada más humana, integral y coordinada en este ámbito tan prioritario para Canarias?**

La aportación diferencial es combinar formación continuada, enfoque comunitario y coordinación intersectorial (sanitario-social-educativo). En esta línea, la ESSSCAN ha impulsado acciones como jornadas específicas de prevención de trastornos de salud mental dentro de itinerarios insu-

lares, acreditadas y abiertas a profesionales y población con foco en prevención, intervención y salud mental infanto-juvenil.

Y, además, se refuerza una visión centrada en la persona a través de encuentros que reúnen a profesionales de distintos ámbitos para compartir buenas prácticas en humanización, accesibilidad cognitiva y atención integral.

**La segunda edición de la Escuela Preventiva junto al Cabildo de Tenerife refuerza la cultura de anticipación y cuidado. ¿Qué impacto espera que tenga esta apuesta por la prevención en el modelo sanitario y social del archipiélago?**

La Escuela Preventiva consolida una idea potente: pasar de ser reactivos a proactivos. En 2026 amplía su itinerario con siete acciones (cinco talleres y dos jornadas), reforzando especialmente la salud mental en población joven y sumando prevención del cáncer y

detección precoz de enfermedades.

El impacto esperado es cultural y de modelo: más prevención, más alfabetización en salud, más capacidad comunitaria y, a medio plazo, menos presión evitable sobre recursos asistenciales.

**La formación de formadores en la Escuela de Pacientes de Endometriosis refleja una visión participativa e innovadora. ¿Cómo fortalece este tipo de iniciativas el papel activo del paciente y qué beneficios genera en el sistema?**

Este tipo de iniciativas cambia el “quién” y el “cómo”: el paciente deja de ser receptor y pasa a ser agente. La formación de formadores en endometriosis busca activar talleres en grupos pequeños donde pacientes comparten conocimientos y habilidades para mejorar su calidad de vida y el afrontamiento de una enfermedad crónica. Potenciando la formación entre iguales.

El beneficio sistémico es claro: más autocuidado informado, mejor adherencia, mejor experiencia y una relación clínica más colaborativa.

**Los convenios con colegios profesionales demuestran una estrategia de alianzas sólida. ¿De qué manera estas colaboraciones están enriqueciendo la capacitación de los profesionales y elevando el nivel del sistema sanitario y social canario?**

Los convenios son una palanca de escala: permiten co-diseñar formación útil, llegar mejor al territorio profesional y mantener contenidos actualizados. En el BOC se han publicado acuerdos marco de cooperación con diversos colegios profesionales orientados a desarrollar programas conjuntos, actividades formativas y acciones de difusión.

Además, el repositorio institucional de la ESSSCAN muestra una estrategia de alianzas amplia con diferentes colegios y entidades, reforzando una red estable para mejorar competencias y cohesión del sistema.

**La ESSSCAN se define como una escuela inspiradora y a la vanguardia en innovación docente. ¿Qué avances concretos en digitalización, metodologías o generación de conocimiento marcarán la diferencia en 2026?**

En 2026 la diferencia la marcará la transformación digital de la propia Escuela: avanzar hacia un sistema integrado de gestión (sede electrónica, oficina virtual, tramitación electrónica) conectado con la plataforma docente y orientado a una gestión más ágil y sin papeles.

En paralelo, el Plan operativo Anual de la escuela, incorpora la idea de reforzar calidad y metodologías con herramientas participativas y nuevas tecnologías docentes, y una gestión más orientada a objetivos y evidencia

**“La transformación digital y la gestión integrada marcarán la diferencia en 2026”**

**Con 2026 ya en marcha y una hoja de ruta ambiciosa, ¿cuáles son los grandes objetivos que se ha marcado la ESSSCAN para este año y qué retos afrontan con ilusión para seguir siendo un referente en formación sanitaria y social en Canarias?**

El foco para 2026 se resume en cuatro grandes objetivos: consolidar y priorizar una oferta formativa alineada con las necesidades reales del ámbito sanitario y social, garantizando estándares de calidad y acreditación. Además, de modernizar la estructura interna mediante una gestión integrada, oficina virtual, mayor trazabilidad y eficiencia, con el fin de ofrecer un servicio más transparente y con menor carga administrativa. También, fortalecer alianzas y ampliar la apertura institucional con cabildos, colegios profesionales y otras entidades para incrementar el alcance e impacto a través de programas preventivos y acciones de valor social e incorporar la inteligencia artificial a la docencia como herramienta estratégica para innovar y mejorar los procesos de enseñanza-aprendizaje.



## ENTREVISTA

SARA MATEOS  
DIRECTORA DE CLÍNICA OBYMED

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Clínica Obymed se ha consolidado como un centro médico especializado y referente en el tratamiento de la obesidad y el sobrepeso. ¿Qué factores han sido clave para posicionarse como líderes en este ámbito?**

En OBYMED la clave ha sido un enfoque médico integral de la obesidad como enfermedad crónica y multifactorial, apoyado en tecnología avanzada en endoscopia, cirugía y farmacoterapia para la obesidad, junto con un seguimiento muy cercano y humano. Combinamos evidencia científica, resultados reales y cientos de testimonios de pacientes que avalan nuestra experiencia como clínica especializada en pérdida de peso segura y efectiva.

**La obesidad es una enfermedad compleja que puede conllevar múltiples complicaciones de salud. ¿Cómo abordan en la clínica el tratamiento integral del paciente más allá de la simple pérdida de peso?**

En OBYMED tratamos la salud metabólica, los hábitos y el bienestar emocional. Nuestro programa integra nutrición, psicología, actividad física y un control médico exhaustivo para lograr una pérdida de peso saludable y sostenible a largo plazo.

**Además, en Obymed cuentan con técnicas farmacológicas, endoscópicas y quirúrgicas de última generación. ¿Cómo determinan cuál es el tratamiento más adecuado para cada paciente?**

La indicación se basa en una historia clínica detallada, el cálculo del índice de masa corporal y la composición corporal, las enfermedades asociadas y, por supuesto, los objetivos del paciente. Esta valoración personalizada permite seleccionar el tratamiento de obesidad más efectivo y seguro en cada caso.

**Uno de los grandes retos en el tratamiento del sobrepeso es mantener los resultados a largo plazo. ¿Qué estrategias y herramientas ofrece la clínica para garantizar un compromiso real de mantenimiento del peso saludable?**

En OBYMED trabajamos con técnicas médicas altamente efectivas y un equipo multidisciplinar que proporciona al paciente todas las herramientas necesarias para no solo perder peso, sino mantenerlo a largo plazo. Nuestro enfoque combina tratamiento médico, educación nutricional, apoyo psicológico y actividad física estructurada, facilitando un cambio real de hábitos que consolide resultados sostenibles.

**Está claro que, la pérdida de peso rápida y sostenida debe ir acompañada de seguridad médica. ¿Qué protocolos siguen para asegurar que cada procedimiento sea eficaz y seguro para el paciente?**

Nuestra experiencia en el tratamiento de la obesidad, junto con la aplicación de protocolos clínicos estrictos en continua reevaluación y bajo los más altos estándares de calidad, garantizan máxima seguridad. Además, somos una unidad acreditada por la Sociedad Española para el Estudio de la Obesidad (SEEDO), lo que respalda nuestro rigor científico. Aplicamos técnicas mínimamente invasivas con alto perfil de seguridad y un control multidisciplinar continuo durante todo el proceso.

“Somos referentes en el tratamiento integral de la obesidad con un enfoque médico, seguro y basado en evidencia científica”

**Al final, el acompañamiento profesional es fundamental en este proceso. ¿Cómo es el seguimiento que realizan desde la primera consulta hasta la fase de mantenimiento?**

Desde la primera consulta hasta la fase de mantenimiento y alta médica, el paciente cuenta con revisiones periódicas, cercanas y coordinadas por todo el equipo multidisciplinar de OBYMED. El acompañamiento constante, la monitorización clínica y el apoyo profesional garantizan continuidad, seguridad y adherencia al tratamiento.

**Para terminar, en un contexto donde cada vez más personas buscan soluciones médicas para la obesidad, ¿qué mensaje le gustaría transmitir desde Clínica Obymed a quienes están considerando iniciar un tratamiento para mejorar su salud y calidad de vida?**

Que confíen en un equipo médico especializado en obesidad que trabaje con evidencia científica, tecnología avanzada y seguimiento real. En OBYMED estaremos encantados de valorar tu caso de forma personalizada. Nuestra primera consulta es informativa y sin compromiso, donde analizamos tu situación y diseñamos la mejor estrategia para ayudarte a alcanzar un peso saludable y mejorar tu calidad de vida.

**Sara Mateos:**  
“Construimos resultados duraderos en el tratamiento de la obesidad y aplicamos cambios reales en los hábitos”





## ENTREVISTA

DR. PEDRO CORTÉS  
CENTRO DE ORTOPEDIA Y  
COLUMNA PATRICIOS

## Dr. Pedro Cortés: “Apostamos por la cirugía mínimamente invasiva y tratamientos innovadores para ofrecer una recuperación rápida y segura”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Doctor Cortés, desde el Centro de Ortopedia y Columna Patricio, ¿cuáles son actualmente las patologías de columna y ortopedia que más están atendiendo en consulta? ¿Cómo han evolucionado en los últimos años?**

Fundamentalmente, nuestro centro se dedica casi con exclusividad a la cirugía de columna vertebral y a tratamientos mínimamente invasivos y alternativos de columna. En el equipo estamos el doctor David Solano y yo.

Las patologías que atendemos se centran, sobre todo, en problemas de columna lumbar. Las más frecuentes son las hernias discales y la estenosis de canal lumbar, que es un estrechamiento del canal en pacientes de edad avanzada y que produce limitación al caminar y dolor.

Además, cada vez vemos más pacientes mayores de 60 o 65 años con fracturas vertebrales osteoporóticas. También tratamos deformidades como la escoliosis y la cifosis. No obstante, el grueso de nuestra actividad está relacionado con pacientes que presentan lumbalgia y dolor cervical, con un enfoque muy orientado a la resolución quirúrgica cuando está indicada.

**Cuando un paciente llega al centro con alguna de estas patologías, ¿cómo se plantea el proceso asistencial? ¿Qué opciones de tratamiento ofrecen?**

El primer paso es siempre una evaluación inicial completa. Realizamos una valoración clínica con exploración física, anamnesis detallada y solicitamos las pruebas diagnósticas necesarias para establecer un diagnóstico preciso.

En función de ese diagnóstico, decidimos si optamos por un tratamiento conservador —medicación, fisioterapia o programas de potenciación muscular en gimnasio— o si es necesario avanzar a un siguiente escalón terapéutico. Este puede incluir técnicas intervencionistas para el dolor, como bloqueos anestésicos o radiofrecuencia.

Si el caso lo requiere, planteamos una opción quirúrgica. Actualmente ofrecemos tratamientos innovadores centrados en la cirugía mínimamente invasiva, con el objetivo de causar el menor daño posible al paciente, especialmente a nivel muscular, y favorecer una recuperación más rápida sin renunciar a la eficacia del procedimiento.

**En relación con esa transformación tecnológica de la**

**medicina, ¿qué avances están aplicando en cirugía mínimamente invasiva, navegación quirúrgica o tratamientos regenerativos?**

Dentro de la cirugía mínimamente invasiva, una de las técnicas más destacadas es la endoscopia de columna. En nuestro caso realizamos endoscopia biportal, que consiste en intervenir a través de dos pequeñas incisiones que nos permiten trabajar dentro de la columna con gran precisión.

Está indicada tanto en pacientes jóvenes con hernias discales como en personas mayores con estenosis de canal. Incluso pacientes de edad avanzada con patologías asociadas, como problemas cardíacos o metabólicos, pueden beneficiarse de esta técnica.

En casos de fracturas vertebrales osteoporóticas, que suelen generar un dolor difícil de controlar en pacientes de 70 o 75 años, aplicamos técnicas de aumentación vertebral con cemento acrílico, que

se introduce en la vértebra fracturada mediante un procedimiento mínimamente invasivo.

En cuanto a tratamientos regenerativos, realizamos infiltraciones con plasma rico en plaquetas (PRP), que obtenemos de la propia sangre del paciente. Tras centrifugarla, utilizamos el concentrado de plaquetas, rico en factores de reparación, para infiltrarlo en zonas lesionadas bajo control ecográfico. Además, estamos a punto de incorporar terapias con citoquinas, que suponen una variante más específica dentro de la medicina regenerativa.

Por otra parte, en cirugía compleja de deformidad, como escoliosis, utilizamos guías personalizadas en 3D para la colocación de tornillos en la columna, lo que incrementa notablemente la seguridad del procedimiento.

**Más allá de la cirugía, ¿qué papel desempeña la rehabilitación integral y el trabajo interdisciplinario en la recuperación de estos pacientes?**

Para nosotros es fundamental trabajar en coordinación con centros de fisioterapia y entrenamiento. Antes de determinadas intervenciones quirúrgicas aplicamos lo que se conoce como “prehabilitación”, es decir, un acondicionamiento muscular previo a la cirugía que mejora los resultados posteriores.

Además, muchos pacientes presentan degeneración o atrofia muscular por desuso. En estos casos, un programa adecuado de ejercicio aeróbico y fortalecimiento del core, como pilates dirigido, puede mejorar significativamente la sintomatología e incluso evitar una intervención quirúrgica.

**Cambiando de tema, el uso intensivo de pantallas y el sedentarismo parecen estar impactando en la salud postural. ¿Qué están observando en niños, adolescentes y adultos jóvenes?**

Estamos viendo en pacientes jóvenes dolores dorsales relacionados con debilidad muscular y

malas posturas mantenidas frente a pantallas. En adultos jóvenes con trabajos muy sedentarios es frecuente la atrofia muscular por falta de actividad.

La falta de ejercicio y el sedentarismo influyen claramente en la aparición de dolor y problemas de espalda, tanto en población joven como en adultos.

“Nuestro centro se dedica casi con exclusividad a la cirugía de columna vertebral”

**Finalmente, ¿cómo trabajan desde el centro para ofrecer confianza, acompañamiento y una educación médica clara a sus pacientes?**

Contamos con muchos años de experiencia en este campo y damos mucha importancia a la comunicación con el paciente. Las opiniones y valoraciones que recibimos nos ayudan a mejorar continuamente.

Además, hemos desarrollado material informativo con códigos QR que entregamos en consulta. A través de animaciones y explicaciones sencillas, el paciente puede comprender mejor su patología y los tratamientos disponibles.

**De cara a 2026, ¿qué proyectos o innovaciones tienen previstos?**

Estamos en proceso de incorporar las terapias con citoquinas, que suponen un paso más dentro de la medicina regenerativa. El resto de técnicas quirúrgicas mínimamente invasivas y de planificación avanzada, como las guías 3D en cirugía compleja, ya forman parte de nuestra práctica habitual.

Nuestro objetivo sigue siendo el mismo y es ofrecer soluciones eficaces, seguras y cada vez menos invasivas para mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes.





## ENTREVISTA

**MARÍA RUIZ  
MONTESINOS**  
COFUNDADORA DE  
MYO ACTIVE

# María Ruiz Montesinos: “El ejercicio terapéutico es una herramienta fundamental de tratamiento”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En estos últimos años se está hablando mucho de que el movimiento es clave para prevenir enfermedades y mejorar la salud en general. Desde Myo Active, ¿cómo explican ustedes que el ejercicio terapéutico puede llegar a ser casi una “medicina” para muchos dolores y patologías?**

La verdad es que prácticamente en el 100% de nuestras sesiones el ejercicio terapéutico es una herramienta fundamental de tratamiento. Al final, entendemos que la mejor forma de ayudar a una persona es educándola en el movimiento y ayudándola a entender su propio dolor. Hemos comprobado que el ejercicio físico es una terapia muy eficaz para la gran mayoría de las patologías, incluso para mejorar la tolerancia al dolor.

Por eso, le damos mucha importancia a educar al paciente. Nosotros podemos ayudar en un momento concreto, pero es el ejercicio lo que realmente le va a dar continuidad al tratamiento y lo que va a hacer que los resultados se mantengan en el tiempo. De esta forma, el paciente no solo mejora en el corto plazo, sino que puede estar bien y sin dolor durante mucho más tiempo.

**Myo Active nace con una filosofía muy clara de tratar personas y no solo lesiones. ¿Qué es lo que realmente les diferencia de otros centros de fisioterapia y readaptación deportiva?**

Nosotros partimos de la base de que cada persona es diferente. No tratamos con números, tratamos con personas, y cada una tiene su propia situación personal. Está más que demostrado que la parte emocional influye muchísimo y muchas veces se somatiza en el cuerpo, así que no todo es solo el tratamiento físico.

Hay mucha gente que necesita sentirse acompañada durante el proceso. No es simplemente “voy al fisio, me tratan y ya está”, sino que el paciente sienta que tiene un

apoyo, que puede contar con nosotros si tiene dudas, si no se encuentra bien o si nota algo que no sabe si es normal o no. Intentamos que en ningún momento se sienta solo, porque creemos que eso es algo que muchas veces falla.

Además, en la parte de readaptación, sobre todo en pacientes deportivos, nos hemos dado cuenta de que existe un vacío importante. El paciente mejora con la fisioterapia, se encuentra mejor, pero desde ese punto hasta volver a su práctica deportiva hay un camino bastante largo que muchas veces no está bien acompañado.

Nosotros intentamos cubrir todo ese proceso, acompañando al paciente hasta que pueda volver con seguridad a su deporte, o incluso hasta que empiece a practi-

car actividad física si antes no lo hacía. Al final, el objetivo es que la persona se sienta acompañada en todo momento y tenga la confianza de que no está sola durante su recuperación.

**En cuanto a la fisioterapia, ¿qué tipo de patologías o disfunciones musculoesqueléticas son las que más tratan en consulta y qué resultados suelen obtener los pacientes?**

La verdad es que vemos muchísima variedad de patologías, pero dentro del equipo cada uno está más enfocado en áreas concretas. Por ejemplo, tenemos un compañero que trabaja casi exclusivamente con lesiones de rodilla, tanto en recuperación, prevención como en el preoperatorio, ayudando al paciente a llegar en las mejores condiciones posibles a una cirugía.

También trabajamos áreas como la fisioterapia oncológica, que es fundamental para ayudar al paciente a recuperar el movimiento y la calidad de vida después de una cirugía. En mi caso, me centro más en uroginecología y obstetricia, tratando a mujeres embarazadas, postparto o en procesos de fertilidad. Y otros compañeros están más enfocados en dolor crónico o en técnicas más específicas y avanzadas.

Al final, aunque trabajamos en equipo, cada uno está más especializado en ciertas áreas porque creemos que eso nos permite ofrecer un tratamiento mucho más completo y de mayor calidad al paciente.

**El ejercicio terapéutico es uno de sus pilares. ¿En qué se diferencia de ir a un gimnasio convencional y qué beneficios concretos aporta a corto y largo plazo?**

La diferencia principal es que nosotros actuamos como una guía para el paciente, ayudándole a entender su patología, su molestia o su dolor. Por ejemplo, tenemos pacientes con una hernia lumbar que no es operable, que se operarán en el futuro o incluso que ya se han operado, pero siguen teniendo dolor. En esos casos, lo que hacemos es un proceso de readaptación enfocado en fortalecer las estructuras clave, como el core, que suele ser fundamental, y trabajar el cuerpo en general, pero siempre poniendo el foco en la debilidad o el origen del dolor.

Al final, ir al gimnasio puede ayudar y el deporte es una terapia tanto física como mental, pero la diferencia es que nosotros buscamos ir directamente al origen del problema, a la “diana”, trabajando de forma específica donde el paciente realmente lo necesita.

**En el área de embarazo y postparto activo, ¿qué pueden encontrar las futuras mamás en Myo Active y cómo les ayuda este acompañamiento antes y después del parto?**

Nosotros trabajamos tanto de forma grupal como individual, porque al final cada embarazada y cada mamá tiene sus propias necesidades. El trabajo en grupo ayuda mucho, porque muchas veces necesitan compartir con otras mujeres que están en su misma situación, moverse dentro de sus posibilidades y sentirse acompañadas. Siempre respetamos la capacidad física, el momento y los objetivos de cada una.

Pero también está la parte individual, donde resolvemos dudas más concretas o preocupaciones personales, como por ejemplo haber tenido un problema en un parto anterior y querer prevenirlo, o simplemente querer estar bien preparada y entender cómo moverse durante el embarazo y el postparto.

Aunque trabajemos en grupos reducidos, nos centramos mucho en cada persona de forma individual, adaptándonos a sus necesidades. Al final, la fisioterapia y el ejercicio físico nos permiten ayudar muchísimo en esta etapa tan importante.

**“Buscamos ir directamente al origen del problema”**

**En este 2026, donde cada vez hay más conciencia sobre la importancia de la prevención y el cuidado activo de la salud, ¿cuáles son los principales objetivos que se han marcado en Myo Active para este año y qué retos creen que tendrán que afrontar para seguir creciendo y ofreciendo un servicio de calidad a sus pacientes?**

La verdad es que lo que buscamos siempre es seguir creciendo. Este año nos gustaría, por ejemplo, poder agrandar el equipo, aumentar el número de especialistas y poder seguir ayudando de muchas más formas a nuestros pacientes.

Además, este año han surgido un montón de colaboraciones y formaciones que vamos a llevar a cabo en la clínica, así que estamos súper contentos con cómo se presenta todo.

Lo que nos gustaría es seguir creciendo, dar más visibilidad a todas las especialidades que tenemos, porque creemos que es importante para la población en general, y mantener la motivación y las ganas de seguir trabajando al máximo.





## Sara Padilla: “La salud auditiva sigue siendo una de las grandes olvidadas”

### ENTREVISTA

**SARA PADILLA**  
GERENTE DE AUDITEN,  
CENTROS AUDITIVOS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**La salud auditiva sigue siendo una de las grandes olvidadas dentro de la prevención sanitaria, a pesar de su impacto en la comunicación y la calidad de vida. Desde su experiencia como gerente de Auditen, ¿en qué momento suele llegar el paciente al centro y qué señales de alerta suele ignorar antes de pedir ayuda?**

En general, la pérdida auditiva es mucho más frecuente de lo que pensamos. Normalmente, los pacientes llegan a consulta cuando ya es bastante evidente. Algunos de los principales síntomas que la gente suele ignorar son, por ejemplo, empezar a aislarse, repetir constantemente “¿qué?”, “¿puedes repetirlo?” o tener problemas para entender conversaciones. Lo más común, y que muchos notan primero, es subir el volumen de la televisión, algo que muchas veces pasa desapercibido pero que es un signo claro de pérdida auditiva.

**¿En qué se diferencian de otros centros auditivos y qué es lo que realmente conecta con los clientes cuando los conocen?**

Para mí, lo más importante y lo que nos diferencia de otros centros auditivos es que somos un comercio local, canario, no una multinacional. Aquí no vemos a las personas como clientes, sino como pacientes. Cada persona que entra por la puerta recibe un trato totalmente personalizado, no es un número más.

Esa es la principal diferencia: cada paciente tiene su propio tratamiento, adaptado a sus necesidades, y eso es algo que realmente nos distingue.

**Existe todavía mucho estigma alrededor del uso de audífonos, especialmente en personas activas o jóvenes. ¿Cómo trabajan en Auditen la parte emocional y social del paciente para que acepte el tratamiento sin sentir que pierde autonomía o identidad?**

Mucha gente asocia los audífonos solo con personas mayores, pero la pérdida auditiva puede afectar a cualquier edad.

Lo cierto es que la adaptación de un audífono es algo muy personal. Yo puedo acompañar al paciente, explicarle todo el procedimiento y guiarlo en el proceso, pero la gestión y el uso diario del audífono siempre depende de cada persona.

**La tecnología aplicada a la audiología avanza muy rápido, pero no siempre es fácil trasladar esa innovación al día a día del paciente. ¿Qué avances recientes han supuesto un verdadero cambio en la experiencia auditiva y cuáles, en cambio, no han tenido el impacto esperado?**

Sí, los avances han sido muchísimos. Prácticamente cada año hay mejoras tecno-

lógicas que hacen que la calidad de sonido de los audífonos sea mucho mejor. Hoy en día son más pequeños, más discretos, cuentan con tecnología digital muy avanzada y se adaptan automáticamente a distintos entornos sonoros.

Antes, en lugares con mucho ruido, por ejemplo, era más difícil entender, pero con estos avances eso se ha solucionado bastante. Y poco a poco, también estamos incorporando la inteligencia artificial en los audífonos, lo que está mejorando aún más la experiencia.

### ¿Cómo ayuda la IA?

La inteligencia artificial en los audífonos ayuda sobre todo con los reductores de ruido. No es una IA como la que nos imaginamos, que le pides que haga un resumen o algo así. Lo que hace es detectar distintos tipos de ruido en el entorno y enfocarse en lo que realmente importa: el habla. Por ejemplo, si hay un tambor sonando de fondo, el audífono puede reducir ese sonido para que la conversación se escuche más clara y nítida.

A nivel tecnológico, es un gran avance, y seguro que poco a poco veremos mejoras todavía más sorprendentes. Además, hay otras novedades, como la conexión con el móvil o las baterías recargables, que también hacen la experiencia mucho más cómoda.

**¿Qué desafíos creen que quizá no se han tenido en cuenta y cómo pueden ustedes ayudar para que las personas con problemas auditivos se vean realmente beneficiadas, teniendo en cuenta los posibles obstáculos a nivel social, público o privado?**

Creo que sería importante hacer un poco más de hincapié en la salud auditiva, como ya se hacen campañas de salud visual o vocal. El oído muchas veces es el gran olvidado, pero es fundamental. Por eso estaría genial que hubiera más campañas y concienciación sobre cómo cuidarlo.

**¿Cómo es el primer contacto cuando alguien llega a Audite? Es decir, ¿cómo es el proceso inicial, desde la evaluación y el diagnóstico hasta conocer al cliente y sus necesidades?**

Lo primero que hacemos es escuchar al paciente. Le preguntamos por sus dificultades, cómo le afectan en el día a día y desde cuándo nota cambios en su audición. También vemos si ha ido al otorrino y, por supuesto, consideramos su edad y antecedentes. Hacemos una pequeña anamnesis y, a partir de ahí, pasamos a la evaluación completa de la audición: exploramos el oído, hacemos las pruebas necesarias y luego explico siempre los resultados al paciente.

La prueba incluye audiometría y un estudio completo de la audición. Después explicamos qué tiene la persona y cómo podemos ayudarla. No se trata solo de vender un audífono y que se vaya, sino de ofrecer soluciones reales y acompañarlo en todo el proceso.

**¿Cuáles son los principales objetivos de Audite para este 2026?**

De momento ya tenemos tres centros en la isla y por ahora no tenemos previsto abrir ninguno más, quizá en la zona norte en el futuro, pero nada concreto.

Nuestro principal reto y objetivo para 2026 es seguir haciendo lo que ya venimos haciendo: diferenciarnos de otros gabinetes y centros. Para nosotros, cada paciente es diferente, así que siempre hacemos una valoración personalizada antes de recomendar cualquier solución, y ese seguirá siendo nuestro enfoque.





## ENTREVISTA

**JESÚS CASTRO**  
PSICÓLOGO  
ESPECIALISTA EN TODO  
PSICOLOGÍA TIENDA  
ESPECIALIZA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En la era digital en la que vivimos, la tecnología y las redes sociales se han convertido en una parte integral de nuestras vidas. ¿Cómo ha observado el impacto de estos avances en la salud mental de las personas? ¿Cuáles son los principales problemas de salud mental que ha visto relacionados con el uso excesivo o inadecuado de la tecnología y las redes sociales?**

No he observado en mi práctica clínica un aumento significativo en problemas de salud mental relacionados con el uso excesivo de la tecnología y las redes sociales, salvo en algunos aspectos muy particulares y específicos, como los problemas de juego patológico o ludopatía. El perfil del jugador patológico ha cambiado de una forma radical desde la aparición de la conectividad y especialmente de los teléfonos móviles, ya que la accesibilidad y la simplicidad para poder apostar, hacen que las tasas de prevalencia de jugadores con proble-

mas aumenten en los últimos años, y las edades de inicio desciendan.

Al margen de esto, por supuesto, el uso inadecuado de estas herramientas puede llevar a una sensación de aislamiento y comparación constante con otros, lo que afecta negativamente la salud mental, aunque desde luego, habría que tener una mirada amplia que contemplara la multitud de factores implicados, para entender y atender de una forma integral cada problema de salud mental que observe en la práctica clínica.

Estoy convencido de que, durante la pandemia, estas tecnologías tuvieron un impacto tremendamente positivo en la salud mental de las personas, ya que precisamente permitieron que las personas siguieran conectadas con sus familiares y amigos.

**¿Existen grupos de población más vulnerables a los efectos negativos de la tecnología y las redes sociales?**

Sí, ciertos grupos son más vulnerables, como los adolescentes y jóvenes adultos, quienes están en una etapa crucial de desarrollo emocional y social. También las personas con antecedentes de problemas de salud mental son más susceptibles a los efectos negativos de la tecnología.

**¿Qué recomendaciones o estrategias específicas podrían ayudar a estos grupos a proteger su bienestar emocional en el mundo digital?**

# Jesús Castro: “La tecnología no es el problema, el reto es educar en responsabilidad y autorregulación”

Sería simplista recomendar únicamente establecer límites de tiempo para el uso de dispositivos. Aunque pueda parecer una solución rápida y sin conflicto, a medio y largo plazo podría generar efectos indeseados, ya que el joven no aprendería a responsabilizarse de su conducta ni a autorregularse. De hecho, un reciente estudio de la Universidad de Birmingham con 1227 alumnos de 30 centros de secundaria del Reino Unido concluyó que prohibir los móviles durante el horario lectivo no mejora el rendimiento, el comportamiento ni la salud mental. Además, muchos compensaban el veto con un uso excesivo fuera del horario escolar o en fines de semana. Resultados similares se han observado en investigaciones sobre videojuegos: la regulación externa de las horas de juego provocaba que el grupo intervenido jugara más que el no intervenido.

**“No observamos un aumento generalizado de problemas de salud mental por la tecnología, pero sí un crecimiento de la ludopatía digital”**

En el experimento “Rat Park”, realizado en los años setenta por el psicólogo canadiense Bruce K. Alexander, se analizó la influencia del entorno social y físico en el consumo de drogas. Se comparó a ratas aisladas en jaulas con otras que vivían en un entorno amplio y estimulante. Ambas tenían acceso a agua con heroína. Las ratas aisladas consumieron grandes cantidades, mientras que las de “Rat Park” lo hicieron en mucha menor medida. El estudio subrayó la importancia del contexto social y ambiental en las conductas adictivas.

Con ello quiero señalar que el fenómeno que nos ocupa es multifactorial y no admite soluciones superficiales. Influyen factores como

la arquitectura, el urbanismo, la sociología e incluso la meteorología. Es fundamental educar en el uso adecuado de la tecnología, advirtiéndole de sus riesgos, pero aún más importante es formar personas responsables, capaces de gestionar su tiempo y relacionarse saludablemente con los demás.

**Asimismo, ¿cómo ha cambiado la práctica de la psicología con la llegada de la tecnología? ¿Qué herramientas o recursos digitales utilizan en 'Todo Psicología' para mejorar la atención a sus pacientes?**

La tecnología ha permitido la implementación de terapias en línea y la utilización de herramientas digitales para la evaluación y tratamiento de pacientes. En “Todo Psicología”, utilizamos plataformas de telepsicología para ofrecer sesiones de terapia a distancia, así como aplicaciones y recursos digitales para apoyar el bienestar emocional de nuestros pacientes. Las evaluaciones psicométricas ya se realizan en gran medida de forma on-line, lo que facilita mucho el trabajo de los clínicos.

**¿Qué opina sobre la terapia on-line o a distancia? ¿Considera que es una alternativa efectiva a la terapia tradicional en persona?**

La terapia en línea puede ser una alternativa efectiva, especialmente en situaciones donde la accesibilidad es un problema. Sin embargo, es importante evaluar cada caso individualmente, ya que la terapia en persona puede ofrecer beneficios adicionales en términos de conexión humana y apoyo emocional. Entiendo que, en cualquier caso, es una gran ventaja contar con la posibilidad de disponer de estas tecnologías, aunque personalmente prefiero realizar terapia de forma presencial.

**Teniendo en cuenta lo comentado anteriormente, ¿qué papel considera usted que juega la psicología en la sociedad actual? ¿Cómo puede ayudar a las personas a enfrentar los desafíos y el estrés de la vida moderna?**

La psicología juega un papel crucial en la sociedad actual al proporcionar herramientas y estrategias para enfrentar el estrés y los desafíos emocionales. Ayudamos

a las personas a desarrollar habilidades de afrontamiento, mejorar su bienestar emocional y mental, y promover una vida más equilibrada y saludable.

**“No creemos en prohibiciones como solución, educamos para que las personas aprendan a autorregularse y gestionar su tiempo”**

**¿Cuáles son los planes o proyectos futuros de 'Todo Psicología'?**

Nuestro objetivo es seguir expandiendo nuestros servicios y mejorar la accesibilidad a la psicología para todos. Planeamos desarrollar más programas de formación y educación continua para profesionales de la salud mental, así como continuar innovando en el uso de tecnología para ofrecer terapias más efectivas y accesibles. Mi empresa dispone de un área comercial donde atendemos al público en general y de todas las edades, ofreciendo todos aquellos materiales educativos y lúdicos a los que entendemos que podemos añadirles el valor de nuestro conocimiento del área, siempre siguiendo la idea de que resulten amenos y fomenten las relaciones humanas. También hemos potenciado el área de rehabilitación cognitiva orientada a los más mayores, puesto que demográficamente se nos hace evidente su necesidad.

Un área donde esperamos crecer en los próximos años, es en la de consultoría y asesoramiento para servicios públicos y privados en evaluación psicológica, ya que representamos en Canarias, a todas las empresas que elaboran instrumentos de evaluación psicométrica que existen.

Todo esto sin perder de vista nuestra vocación que es la de ofrecer terapia psicológica, labor que llevamos realizando durante casi treinta años.



## Fernando G. Monforte: “En Clínica Renacimiento cuidamos de cada paciente con seguridad, experiencia y humanidad”

### ENTREVISTA

**FERNANDO G. MONFORTE**  
DIRECTOR MÉDICO Y  
PROPIETARIO DE CLÍNICA  
RENACIMIENTO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**La medicina actual exige no solo resultados clínicos, sino también una visión humana e integral del paciente. ¿Cuál es la filosofía que distingue a Clínica Renacimiento y cómo se aplica en la práctica diaria de atención médica?**

Clínica Renacimiento es una clínica de medicina estética que fundé en 1989. Desde entonces, llevamos muchos años dedicados a la práctica y a la formación, impartiendo enseñanza a médicos tanto en Canarias como en otras ciudades de España, incluyendo la Universidad Complutense de Madrid, la Facultad de Medicina de Málaga y la Universidad de Alcalá.

**Desde su experiencia como director, ¿cuáles considera que son los principales retos que enfrenta hoy una clínica de estética para garantizar calidad, seguridad y ética médica?**

Básicamente, la seguridad en una clínica de estética depende de que se acuda a un médico, no a una persona sin formación médica. Ponerse tratamientos con alguien que no es médico no garantiza seguridad, por lo que es fundamental que sea un médico con la formación adecuada. Existen diversas formaciones en medicina estética establecidas que son importantes, y el médico debe estar correctamente formado en ellas.

Para el paciente, lo importante no es solo el precio, sino también, además del precio, quién va a realizar el tratamiento, si cuenta con formación suficiente o no, si es conocido o no, o si tiene mala reputación, refiriéndome a experiencias negativas previas por cualquier motivo. Por ello, lo esencial es tratar de entender quién es el médico que va a realizar el tratamiento y cuál es su formación, claramente.

**La innovación médica avanza rápidamente y obliga a las instituciones a adaptarse de forma responsable. ¿Cómo decide Clínica Renacimiento qué tecnologías o tratamientos incorporar, asegurando que realmente aporten beneficios al paciente?**



Incorporamos nuevas tecnologías y tratamientos principalmente en función de la valoración que nos ofrece el fabricante y de la seguridad de los productos o aparatos, asegurándonos de que cuenten con marcado CE. Es fundamental considerar cómo están elaborados, quién los fabrica y dónde se producen, procurando que sean productos serios y de confianza. Debemos aplicar al paciente los mismos criterios que utilizaríamos para alguien de nuestro entorno, sin guiarnos únicamente por el precio. Es importante revisar los estudios disponibles sobre el producto o el aparato y, sobre todo, quién los avala.

**¿Qué innovaciones en medicina estética ofrece Clínica Renacimiento que la diferencian de otras clínicas en las Islas?**

Lo más destacado de Clínica Renacimiento es el tratamiento con toxina botulínica, ya que fuimos pioneros, siendo los primeros en empezar a aplicarlo en Canarias y también en España. Tras 25 años de experiencia con este producto, ofrecemos una seguridad acreditada, sin haber registrado ningún problema. Esto genera confianza en el paciente, al saber que el tratamiento lo realiza un médico con amplia formación y experiencia. Cada paciente, al final, tiene ne-

cesidades y expectativas únicas y diferentes.

**Cada paciente tiene necesidades y expectativas únicas. ¿Cómo personalizan los tratamientos para garantizar resultados naturales y armoniosos?**

Lo primero es la entrevista, en la que se valora al paciente, se le observa y se conversa con él, ya que hay aspectos muy importantes a considerar. La primera pregunta suele ser qué desea el paciente, qué espera del tratamiento. A veces las expectativas pueden ser poco realistas, como querer “quitarse 20 años de enzimas” o “parecer mucho más joven”, lo cual no siempre es viable ni se puede garantizar el resultado

previsto. Por ello, la entrevista y la valoración de lo que espera el paciente de nuestro tratamiento y enfoque son fundamentales.

**Cada vez es más relevante el enfoque preventivo frente al modelo exclusivamente curativo. ¿Qué acciones desarrolla Clínica Renacimiento para educar a los pacientes y fomentar una cultura de prevención y autocuidado?**

Normalmente realizamos un seguimiento del paciente: tras recibir su tratamiento, se le cita para revisiones y controles. Estas citas no tienen coste adicional, ya que están incluidas en el precio del tratamiento, de manera que el paciente acuda con seguridad y sin reticencias. Durante estas revisiones se valora si es necesario complementar o ajustar el tratamiento recibido, asegurando así un cuidado continuo y personalizado.

“Somos pioneros en toxina botulínica en Canarias y España, y llevamos 25 años garantizando seguridad y confianza”

**Mirando hacia el futuro y el impacto institucional. ¿Cuáles son los principales objetivos de Clínica Renacimiento a corto y mediano plazo, y qué metas personales se ha trazado usted como director para fortalecer el crecimiento y prestigio de la clínica?**

Actualmente, para este año no se plantean grandes novedades, ya que en el mercado apenas han aparecido nuevos productos de ácido hialurónico, ácido poliláctico o hidroxiapatita, y no se han lanzado aparatos relevantes. Por lo que, nuestro objetivo principal es que los pacientes sepan que seguimos operativos, que continuamos trabajando para su beneficio, manteniendo la estabilidad de nuestros servicios y precios, y asegurando que puedan contar con la misma seguridad y confianza de siempre.



## ENTREVISTA

**MARGARITA GALLARDO**  
FUNDADORA Y DIRECTORA  
DE CENTRO NATUM

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**En un momento en el que muchas personas llegan al sistema sanitario cuando el problema ya está instaurado, los centros de salud integrativa están ganando protagonismo. ¿Qué necesidad concreta vio que no estaba cubierta cuando decidió fundar Centro Natum?**

La creación de Centro Natum respondió a la necesidad de ofrecer un modelo de atención al embarazo altamente especializado, basado en la personalización y la excelencia diagnóstica. Nuestro objetivo es individualizar cada caso, especialmente en situaciones con patologías específicas, apoyándonos en tecnología de alta resolución y, sobre todo, en el tiempo clínico necesario para una valoración rigurosa.

En muchas ocasiones, una paciente consulta por un motivo concreto, pero el seguimiento revela aspectos que requieren una evaluación más profunda y un abordaje coordinado. En Natum trabajamos de forma integrada con matronas y pediatras, lo que nos permite ofrecer una atención global desde el inicio de la gestación, acompañando a la madre durante todo el proceso y facilitando una transición adecuada al parto y al cuidado del recién nacido.

Este enfoque integral, coordinado y centrado en la paciente es, a nuestro juicio, el elemento diferencial que aporta verdadero valor en el seguimiento del embarazo.

**¿Cuáles son los motivos de consulta más frecuentes hoy en Centro Natum y qué patrón común detectan en esos pacientes?**

En Centro Natum atendemos fundamentalmente dos perfiles de pacientes. Por un lado, mujeres con gestaciones sin factores de riesgo que desean que las acompañemos durante el curso fisiológico de su embarazo. Por otro, pacientes derivadas de otros especialistas o que acuden por iniciativa propia tras detectarse algún hallazgo clínico que requiere una evaluación más exhaustiva. En estos casos, buscan una segunda opinión o valoración materno-fetal especializada para profundizar en el diagnóstico.

En resumen, algunas de nuestras pacientes acuden a Centro Natum por nuestro modelo de atención durante el embarazo; otras, por necesidades específicas relacionadas con patologías o complicaciones durante su gestación actual o previa.

**El estrés crónico y los problemas digestivos y hormonales se han con-**



## Margarita Gallardo: “Acompañamos cada embarazo con rigor, tecnología y una atención personalizada desde el inicio de la gestación”

**vertido en consultas habituales, incluso en personas jóvenes. Desde vuestra experiencia, ¿qué hábitos modernos están pasando más factura a la salud y cómo los trabajáis en consulta?**

Aunque en nuestro centro no abordamos ni tratamos de forma directa trastornos relacionados con la fertilidad ni etapa preconcepcional, observamos que las pacientes embarazadas llegan cada vez más informadas y concienciadas sobre la importancia de los hábitos saludables durante la gestación.

Existe una mayor sensibilidad hacia la alimentación equilibrada, la actividad física adaptada y la suplementación adecuada. Incluso en casos de hábitos nocivos, como el tabaquismo, la mayoría de las pacientes son conscientes de la necesidad de modificar estas conductas, en su propio beneficio y en el de su bebé. En la primera consulta realizamos una valoración integral del estado de salud, incluyendo factores como el estrés laboral y familiar, con el fin de ofrecer recomendaciones individualizadas basadas en evidencia científica. La tendencia actual refleja una maternidad más informada y comprometida con el autocuidado, lo cual es, sin duda, un avance positivo.

**El bienestar emocional de la madre influye directamente en la salud del bebé, algo que cada vez está más respaldado por la evidencia científica. ¿Cómo abordan en Natum la salud emocional y el estrés materno durante la gestación?**

Velar por la salud emocional también forma parte del seguimiento obstétrico. La evidencia científica ha demostrado la influencia del estrés materno en determinadas patologías gestacionales, como la restricción del crecimiento fetal, por lo que su identificación y abordaje resultan fundamentales.

En nuestra práctica clínica tratamos de identificar y minimizar los factores externos que puedan incrementar esta carga. Eviden-

temente, no siempre es posible eliminar por completo las circunstancias que generan tensión, pero sí insistimos en la importancia de mantener un entorno lo más estable y tranquilo posible, así como favorecer hábitos que mejoren el bienestar materno. Si detectamos una afectación que pueda superar lo adaptativo, activamos interconsultas con profesionales de salud mental para garantizar un abordaje multidisciplinar y adecuado.

**La prevención y la educación durante el embarazo pueden marcar la salud futura del recién nacido. ¿Qué hábitos o cuidados consideran clave trabajar con las familias desde las primeras semanas de gestación?**

En gestaciones sin factores riesgo ni patología materna, además del bienestar emocional y psicológico mencionado previamente, insistimos en la importancia de mantener actividad física regular adaptada y una alimentación equilibrada basada en recomendaciones actualizadas. En mujeres con condiciones médicas asociadas como hipertensión, diabetes, enfermedades autoinmunes, etc., el control óptimo de la enfermedad y la coordinación con sus especialistas son determinantes para la evolución favorable del embarazo. El seguimiento estrecho y protocolizado permite reducir riesgos y optimizar resultados perinatales.

Las pacientes están cada vez más concienciadas e informadas, aunque el exceso de información en ocasiones puede generar incertidumbre, especialmente si no vienen de fuentes fiables. Por ello, nuestra labor incluye también orientar y filtrar, aportando criterios basados en evidencia y experiencia clínica.

**Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son los principales objetivos de Centro Natum de aquí a 2026 y qué le gustaría que los pacientes asociaran con Natum cuando piensen en salud?**

Centro Natum nace y evoluciona con un propósito claro: proteger la salud desde antes del nacimiento. Consideramos que el embarazo es una etapa crítica en la que se sientan las bases del bienestar futuro del recién nacido y de la madre.

Nuestro objetivo es consolidar un modelo asistencial de referencia en salud materno-infantil, basado en la excelencia diagnóstica, la tecnología de última generación y un equipo multidisciplinar altamente cualificado. No se trata únicamente de informar sobre lo que está ocurriendo dentro del útero materno, sino de ofrecer un acompañamiento integral que se extienda desde la gestación hasta la etapa pediátrica.

Atendemos tanto gestaciones de curso fisiológico como embarazos complejos, incluyendo patologías específicas y gestaciones múltiples, siempre bajo estándares de máxima calidad clínica. Queremos que Centro Natum sea asociado a rigor y confianza en el cuidado del binomio formado por la madre y su bebé.





# Isabel Valido: “La terapia ocupacional en salud mental es fundamental”

## ENTREVISTA

**ISABEL VALIDO**  
PRESIDENTA DE  
COLEGIO PROFESIONAL  
DE TERAPEUTAS  
OCUPACIONALES DE  
CANARIAS (COPTOCA)



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Para situarnos en el contexto actual, la Terapia Ocupacional está ganando cada vez más protagonismo en el ámbito sanitario y social. ¿Cómo valora hoy el papel de la Terapia Ocupacional dentro del sistema de salud en Canarias y qué cree que aún no se está aprovechando suficientemente?**

Para mí, desde la terapia ocupacional hay un objetivo fundamental que está muy ligado a la atención primaria, especialmente en la prevención de situaciones de dependencia. La población está envejeciendo cada vez más y nos encontramos con una pirámide poblacional invertida, por lo que nuestro papel en la prevención es clave para mantener la autonomía y la calidad de vida de las personas.

Aunque ya existen programas de atención primaria, en Canarias todavía no se cuenta con la figura del terapeuta ocupacional en este ámbito. Sin embargo, en otras comunidades autónomas ya está implementada y está dando muy buenos resultados. Por eso insistimos en la importancia de incorporarla también aquí, ya que se trata de dar herramientas a la población para prevenir situaciones de dependencia y afrontar mejor los cambios que puedan surgir.

**Siguiendo esa línea de integración sanitaria, el trabajo interdisciplinar es clave en la atención a pacientes. ¿Cómo es actualmente la colaboración entre terapeutas ocupacionales y otros profesionales de la salud, como médicos, enfermería o fisioterapeutas, y qué mejoras serían necesarias?**

Desde la terapia ocupacional, y así se trabaja también a nivel universitario, se insiste muchísimo

mo en la importancia del trabajo multidisciplinar. Es fundamental trabajar en equipo con otros profesionales para poder abordar al paciente de forma integral, teniendo en cuenta todas sus esferas.

Esto, en general, ya se ve en muchos equipos. El reto aparece cuando falta la figura del terapeuta ocupacional y se incorpora más tarde a un equipo que ya está formado. En esos casos, las dinámicas ya están establecidas y puede costar un poco, al principio, encontrar el encaje y dar visibilidad a nuestro papel.

Por eso, el terapeuta ocupacional muchas veces tiene una doble función: no solo desempeñar su trabajo, sino también ayudar a que el equipo entienda qué es la terapia ocupacional y cómo puede aportar. Normalmente la acogida es positiva, pero el proceso inicial de integración es el que puede resultar un poco más complejo hasta que todo empieza a funcionar de forma coordinada.

**Si hablamos de necesidades reales de la población, Ca-**

**narias presenta retos específicos como el envejecimiento, la cronicidad o la discapacidad. ¿Qué perfiles de pacientes se están beneficiando más hoy de la Terapia Ocupacional y dónde detecta mayores carencias de atención?**

Actualmente, una de las principales carencias es la falta de terapeutas ocupacionales, lo que se traduce en ratios muy elevadas, llegando a haber un solo profesional para más de 100 usuarios. En esas condiciones, es muy difícil ofrecer una atención realmente centrada en la persona, como nos gustaría y como debería ser.

Además, la atención no es igual en todas las islas, y eso es algo que reivindicamos desde el colegio profesional: debe haber equidad, independientemente de dónde viva la persona, ya que la terapia ocupacional forma parte de la cartera básica del sistema sanitario.

El sistema aún no cuenta con suficientes terapeutas ocupacionales ni está presente en todos los ámbitos donde sería necesario. Por

eso, uno de nuestros grandes retos es seguir visibilizando nuestra figura y lograr que esté integrada en todos los espacios donde puede aportar valor.

**En los últimos años, la salud mental ha pasado al centro del debate sanitario, especialmente tras la pandemia. ¿Qué papel desempeña la Terapia Ocupacional en la salud mental y qué oportunidades ve para reforzar su presencia en este ámbito en Canarias?**

La terapia ocupacional en salud mental es fundamental. Al final, las personas necesitamos hacer cosas, sentirnos útiles y competentes en

nuestro día a día, y eso influye directamente en nuestra salud mental. No se trata solo de la parte física, sino también de cómo nos sentimos con nosotros mismos, de nuestra autoestima y de nuestra capacidad para desenvolvernos en la vida diaria.

A través de la ocupación, no solo buscamos que la persona pueda realizar actividades con autonomía, sino también que recupere habilidades, estructura en su rutina y un sentido en su día a día. Esto favorece la inclusión, la participación social y ayuda a reorganizar su proyecto de vida.

En definitiva, la ocupación es una herramienta clave para promover la salud mental y acompañar a la persona en su proceso de recuperación y en la construcción de una vida con mayor autonomía y bienestar.

**Mirando al futuro inmediato, la innovación, la digitalización y los nuevos modelos de atención están transformando la sanidad. ¿Cómo cree que estos cambios van a impactar en la práctica de la Terapia Ocupacional y qué preparación considera imprescindible para los profesionales?**

Precisamente, a través del Consejo General, se ha ofrecido a los terapeutas ocupacionales colegiados la posibilidad de formarnos en inteligencia artificial y en otras herramientas innovadoras que pueden mejorar nuestra intervención. No solo hablamos de

IA, sino también de telerehabilitación, teleasistencia y nuevas tecnologías que nos permiten adaptar nuestra práctica a los nuevos tiempos.

Al final, las ocupaciones van cambiando con la sociedad, y nosotros tenemos que adaptarnos a esas nuevas realidades. No es lo mismo intervenir hoy con una persona joven utilizando herramientas digitales, que hacerlo como se hacía hace 30 años. Lo importante es que la intervención tenga sentido para la persona, que sea significativa para ella y que conecte con sus intereses.

Por eso, el terapeuta ocupacional tiene que estar en constante evolución, adaptándose a cada persona y utilizando las herramientas que mejor favorezcan su proceso, su autonomía y su participación en la vida diaria.

**“Se insiste muchísimo en la importancia del trabajo multidisciplinar”**

**Y ya proyectándonos a medio plazo, es importante hablar de visión y metas concretas. ¿Cuáles son los principales objetivos del COPTOCA en 2026 y qué le gustaría que hubiera cambiado en la Terapia Ocupacional en Canarias?**

Me encantaría que la colegiación obligatoria fuese una realidad, porque supondría un impulso muy importante a nivel de representatividad y también una garantía para la población que recibe servicios de terapia ocupacional. Al final, una de las funciones del colegio es precisamente velar por la calidad de la atención, y eso es más difícil de asegurar si la colegiación no es obligatoria.

Además, sería fundamental que alguna de las universidades canarias implantara por fin el grado en terapia ocupacional, y que también se incorporara nuestra figura en la atención primaria, donde tenemos mucho que aportar.

Esos son, ahora mismo, tres de los grandes objetivos: lograr la colegiación obligatoria, impulsar la formación universitaria en Canarias e integrar la terapia ocupacional en atención primaria, además de seguir consolidando y visibilizando nuestra figura en todos los ámbitos donde aún es necesaria.



## ENTREVISTA

**ANTONIO SALAS**  
CEO DE LA CLÍNICA  
CAPILAR AGELESS  
**GUILLERMO MARCOS**  
DIRECTOR MÉDICO DE  
LA CLÍNICA CAPILAR  
AGELESS

# Clínica Capilar AGELESS: “Tratamos la alopecia con tecnología y un enfoque humano para mejorar la salud capilar y la autoestima del paciente”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En los últimos años, la salud capilar ha dejado de ser solo un tema estético para convertirse en un problema médico con implicaciones físicas y emocionales. Desde su experiencia, ¿cuándo el paciente empieza a ver la caída del cabello como un problema de salud y no solo de imagen?**

*Guillermo Marcos:* La alopecia ha sido reconocida como una patología crónica con impacto tanto en la salud del cabello y del cuero cabelludo como en el bienestar psicológico de quienes la padecen.

Actualmente, los pacientes comprenden con mayor frecuencia que la caída del cabello no es solo un problema de imagen, sino una condición médica que requiere diagnóstico y tratamiento adecuado. Este cambio se ha visto favorecido por el mayor acceso a la información, lo que ha impulsado consultas más tempranas e incluso con carácter preventivo.

Sin embargo, la proliferación de información en internet y redes sociales también ha generado desinformación, especialmente con la difusión de supuestos tratamientos sin respaldo científico que pueden generar expectativas poco realistas. Por ello, resulta fundamental la valoración por especialistas para garantizar un abordaje seguro, personalizado y basado en evidencia científica.

**Está claro que el auge de tratamientos “milagro” en redes sociales ha generado confusión entre los pacientes, quienes suelen llegar a consulta con expectativas poco realistas. ¿Cómo gestionan en AGELESS la educación del paciente frente a la desinformación y qué es lo más difícil de abordar en consulta?**

*Guillermo Marcos:* En AGELESS partimos de la premisa de que no existen tratamientos milagro para la alopecia. Aunque en redes sociales se difunden soluciones rápidas, la pérdida capilar requiere un diagnóstico preciso, un tratamiento individualizado y seguimiento a largo plazo.

La proliferación de información en internet, incluso con el uso de inteligencia artificial, ha contribuido a la difusión de contenidos sin respaldo científico, lo que genera que muchos pacientes lleguen a consulta con expectativas poco realistas, siendo este uno de los principales retos clínicos.

Nuestro trabajo se centra en realizar una evaluación médica exhaustiva, considerando antecedentes personales, evolución del cuadro y factores asociados. Cuando es necesario, complementamos la valoración con estudios especializados, como la tricoscopia, para obtener un diagnóstico más preciso.

A partir de ello, definimos el tratamiento más adecuado, bajo el principio de que cada paciente requiere un abordaje personalizado. La educación del paciente, basada en evidencia científica, es clave para combatir la desinformación y establecer expectativas realistas.

**Hablando de la práctica clínica, cada vez llegan pacientes más jóvenes. ¿Qué cambios reales han observado en los últimos años en el tipo de alopecia y en el perfil del paciente?**

*Guillermo Marcos:* Existen diferentes tipos de alopecia, siendo la alopecia androgénica la más frecuente, afectando tanto a hombres como a mujeres y constituyendo el principal motivo de consulta en salud capilar.

Aunque cada vez acuden pacientes más jóvenes, la principal preocupación suele estar relacionada con la imagen y la mejora del aspecto estético. No obstante, la caída del cabello también tiene un importante impacto psicológico, afectando la autoestima, la confianza y el bienestar emocional.

Por ello, un abordaje médico adecuado permite no solo tratar la condición desde el punto de vista clínico, sino también mejorar la calidad de vida del paciente mediante un tratamiento personalizado y centrado en sus necesidades.

**Por otro lado, la innovación tecnológica avanza rápidamente en el sector capilar, pero no todo lo nuevo es necesariamente útil o seguro. ¿Cómo deciden qué tratamientos o tecnologías incorporar y cuáles descartar?**

*Guillermo Marcos:* La elección de los tratamientos se basa en una historia médica detallada y en un diagnóstico preciso, a partir del cual se define el plan terapéutico más adecuado según el tipo de alopecia y las características de cada paciente.

En cuanto a la innovación tecnológica, se han producido avances importantes en las técnicas quirúrgicas. Históricamente se utilizaba la técnica de la tira o FUS (Follicular Unit Strip Surgery), mientras que actualmente la tendencia es la

técnica FUE (Follicular Unit Extraction), que permite la extracción individual de unidades foliculares y ofrece mejores resultados cuando el paciente es bien seleccionado.

También se han desarrollado tratamientos médicos no quirúrgicos, que pueden utilizarse en el pre y postoperatorio o en pacientes que no requieren cirugía. Entre ellos destacan las mesoterapias capilares, el plasma rico en plaquetas, el ácido hialurónico para la hidratación del cuero cabelludo y vitaminas como la biotina para la nutrición capilar.

Asimismo, se han incorporado terapias regenerativas más recientes, como los exosomas y la terapia autóloga con células madre obtenidas del tejido graso del propio paciente. Estos tratamientos pueden combinarse con procedimientos quirúrgicos y terapias de mantenimiento para favorecer la salud capilar a largo plazo.

**De esta misma manera, cada vez se habla más del impacto psicológico de la alopecia, especialmente en jóvenes. ¿Cómo abordan en AGELESS la parte emocional del paciente?**

*Guillermo Marcos:* En AGELESS reconocemos el impacto psicológico de la alopecia, especialmente en personas jóvenes, por lo que abordamos al paciente desde un enfoque integral que contempla tanto los aspectos físicos como emocionales.

Durante la consulta mantenemos un trato cercano y empático para comprender cómo la alopecia afecta la autoestima y la confianza del paciente. Con base en esta evaluación, se definen las opciones terapéuticas más adecuadas —conservadoras, quirúrgicas o combinadas— con el objetivo de mejorar la salud capilar y la seguridad personal.

Además, realizamos un seguimiento continuo para monitorear la evolución clínica y el bienestar emocional, ofreciendo un tratamiento personalizado y orientado a obtener resultados positivos.

**Mirando hacia el futuro y la evolución del proyecto, ¿cuáles son los objetivos de la Clínica Capilar AGELESS para los próximos años, especialmente de cara a 2026, tanto en el ámbito médico como empresarial?**

*Antonio Salas:* Aunque pueda parecer una redundancia, es importante explicar el origen del nombre de nuestra clínica. “AGELESS” es una palabra del inglés que significa “menos edad”, concepto que refleja el resultado que la cirugía capilar puede aportar a los pacientes con alopecia. La calvicie masculina ha estado históricamente asociada al envejecimiento prematuro debido a la pérdida de cabello.

Durante la definición de la marca, se decidió que el nombre representara el propósito de nuestros servicios: ayudar a los pacientes a recuperar una imagen que fortalezca su seguridad personal tanto en el ámbito social como laboral.

De cara a los próximos años, nuestra filosofía se basa en la búsqueda permanente de la excelencia como un proceso continuo de mejora. Este objetivo se sustenta en nuestra experiencia desde 2018, período en el que hemos realizado más de 4.000 cirugías con un índice de éxito cercano al 98%. Para mantener estos estándares, priorizamos la formación continua de nuestros equipos médicos y la participación en congresos científicos nacionales e internacionales.

Asimismo, trabajamos en la promoción del turismo de salud dentro del mercado europeo, aprovechando las diferencias de costos para ofrecer cirugías capilares de alta calidad y contribuir al desarrollo del turismo sanitario en la región.

Finalmente, cerca del 80% de nuestras consultas provienen de recomendaciones de pacientes tratados previamente, lo que confirma los buenos resultados médicos y psicológicos obtenidos. Nuestro objetivo es fortalecer nuestra presencia en el mercado mediante un crecimiento sostenible, con especial enfoque en el desarrollo del turismo de salud en países como Italia.





## ENTREVISTA

**NOOR MAHESH DADLANI**  
DIRECTORA DE PODOLOGÍA  
DEPORTIVA CANARIAS

## Noor Mahesh Dadlani: “En Canarias no solo tratamos lesiones, formamos y prevenimos patologías desde la infancia”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Cómo nace Podología Deportiva Canarias y qué necesidad detectaron en el archipiélago para apostar por una especialización tan concreta dentro de la podología?**

La podología es una carrera que, en el pasado, no podía estudiarse en Canarias, por lo que muchos estudiantes debían desplazarse a la península para formarse. Esto provocó que históricamente hubiera un número reducido de podólogos en el archipiélago.

En mi caso, tras finalizar la carrera en 2014, coincidió con el auge de la práctica deportiva, especialmente del running y las actividades al aire libre. En ese contexto observé que muchos deportistas sufrían lesiones relacionadas con el pie y la extremidad inferior, y no existía una figura que realizara un análisis integral del deportista desde el punto de vista podológico.

Por ello decidí especializarme en podología deportiva mediante un máster en Valencia, participando en la primera edición del mismo. A partir de ahí, mi trabajo se ha desarrollado en colaboración con federaciones y clubes de atletismo, y actualmente estoy profundizando más en podología pediátrica, con el objetivo de prevenir patologías tanto en niños como en adultos.

Además, Podología Deportiva Canarias tiene sede en Las Palmas que es donde me encuentro, aunque la fundé en Tenerife y ahora es mi hermana Tanisha Mahesh la que se encuentra ahí y la coordina.

**En un entorno como Canarias, donde el deporte al aire libre forma parte de la cultura, ¿cuáles son las patologías o lesiones más comunes que tratan en consulta?**

Entre las patologías más frecuentes se encuentra la fascitis plantar, aunque muchas personas llegan a consulta autodiagnosticadas y, en ocasiones, no siempre se trata de esta afección.

También se observan lesiones relacionadas con el uso de calzado inadecuado, especialmente en actividades como el senderismo. Otras afecciones comunes son los daños a nivel de rodilla, como problemas de menisco, y lesiones de tobillo, especialmente esguinces derivados de la laxitud ligamentosa.

Muchas personas consideran que es normal sufrir esguinces repetidos, cuando en realidad es una señal de que debe evaluarse la causa del problema. Un factor determinante es el uso de calzado incorrecto. Por ejemplo, para realizar senderismo no es recomendable utilizar zapatillas estrechas o inadecuadas para el terreno.

Nuestra labor no solo consiste en tratar las patologías, sino también en educar al paciente para prevenir futuras lesiones.

**Muchas veces los deportistas no prestan atención a pequeñas molestias hasta que la lesión está avanzada.**

Exacto, se debe acudir a consulta cuando existan molestias en el pie, rodilla, cadera o zona lumbar, especialmente si el dolor apare-



ce al caminar o durante la práctica deportiva. También deben considerarse las molestias acumuladas al final del día, ya que pueden indicar sobrecarga muscular o biomecánica.

Nuestro enfoque se centra principalmente en tratamientos conservadores, trabajando de manera multidisciplinar con otros profesionales de la salud. No sustituimos a otros especialistas, sino que colaboramos para facilitar la recuperación del paciente.

**El estudio de la pisada y la biomecánica son fundamentales en su trabajo. ¿Cómo influye un buen análisis biomecánico en el rendimiento y en la prevención de lesiones?**

El podólogo es uno de los profesionales que puede analizar al paciente de forma global, desde los pies hasta la postura general del cuerpo.

El estudio biomecánico comienza con una historia clínica detallada, en la que se analizan las molestias del paciente, su actividad laboral, su rutina diaria, su práctica deportiva y su historial de lesiones. Posteriormente se realiza un análisis físico que incluye la evaluación de la musculatura, los rangos de movilidad y la observación de la marcha.

No solo se analiza al paciente caminando sobre una cinta de correr, ya que este no es el escenario más representativo para detectar alteraciones. Lo más importante es observar cómo camina el paciente de forma natural y relacionarlo con su peso, actividad y características personales.

Con esta información se identifican los fallos biomecánicos y se establecen tratamientos personalizados.

**También ofrecen servicios relacionados con el pie diabético. ¿En qué consiste la prevención activa en este tipo de pacientes y qué importancia tiene en Canarias?**

Es importante aclarar que no todo paciente diabético desarrolla pie diabético, pero quienes presentan esta condición requieren un seguimiento especializado.

En estos casos evaluamos la sensibilidad del pie y la vascularización, ya que la diabetes reduce el flujo sanguíneo hacia las extremidades inferiores,

provocando pérdida de sensibilidad y una peor capacidad de cicatrización. Esta situación aumenta el riesgo de que pequeñas heridas, como las causadas por una piedra dentro del calzado, se conviertan en úlceras graves. En Canarias existe una alta prevalencia de diabetes y, sin embargo, aún hay poca información y pocos centros especializados en la prevención del pie diabético, a diferencia de otras regiones de España.

Por ello, el objetivo es realizar un seguimiento continuo para evitar complicaciones graves como amputaciones.

**Al final, Canarias presenta una gran variedad de terrenos, desde asfalto hasta zonas volcánicas y senderos de montaña. ¿Cómo influye esto en los tratamientos y en la fabricación de plantillas personalizadas?**

El hecho de contar con múltiples tipos de terreno es una ventaja para la salud del pie, ya que un pie sano debe adaptarse a diferentes superficies. Sin embargo, si un paciente presenta una patología, exponerse a terrenos inestables sin una valoración previa puede ser perjudicial. Cada pie es distinto, incluso cuando dos personas presentan la misma patología, las causas pueden ser diferentes.

Las plantillas que confecciono se elaboran de forma manual y no buscan curar directamente la patología, sino posicionar el pie de forma correcta para evitar compensaciones biomecánicas incorrectas.

Estas plantillas requieren seguimiento continuo, ya que su efectividad depende de factores como el peso del paciente, su nivel de actividad física y sus cambios corporales o laborales. Generalmente tienen una duración aproximada de cuatro años, con revisiones periódicas.

Lo ideal es utilizarlas con calzado deportivo adecuado, principalmente zapatillas, evitando calzado demasiado estrecho o poco saludable para el pie.

**Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son los objetivos de Podología Deportiva Canarias para 2026?**

Uno de los principales objetivos es el enfoque en la podología pediátrica, ya que muchas patologías del adulto se originan en la infancia.

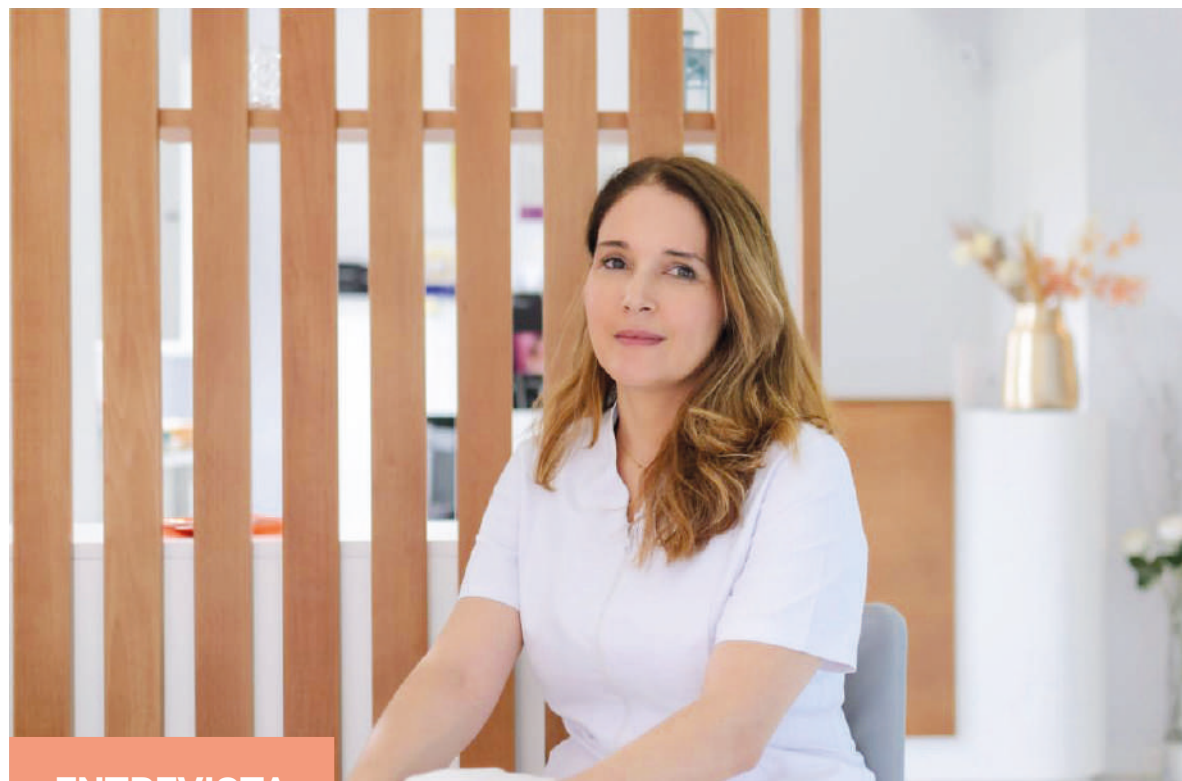
Es frecuente que los niños lleguen a consulta a edades avanzadas con dolores que pudieron haberse prevenido. Por ello, se busca concienciar a los padres sobre la importancia de las revisiones tempranas, ya que no todo se resuelve con el crecimiento ni todos los zapatos son adecuados para cualquier niño.

También se busca fortalecer la divulgación sobre la función del podólogo como profesional sanitario especializado. La podología no se limita a la eliminación de callos, sino que es una disciplina orientada a la prevención de lesiones, el tratamiento biomecánico y la mejora del rendimiento deportivo.

El objetivo general es seguir formando y educando a la población canaria sobre la importancia del cuidado del pie desde edades tempranas.



# Verónica Díaz: “Los pacientes buscan resultados realmente naturales que mejoren la calidad de la piel”



## ENTREVISTA

### VERÓNICA DÍAZ

DIRECTORA DEL CENTRO  
DERMATOLÓGICO VERÓNICA DÍAZ

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Para empezar, ¿qué es lo que hace diferente al Centro Dermatológico Verónica Díaz frente a otras clínicas dermatológicas aquí en Canarias?**

Yo creo que lo más importante es que somos dermatólogos especialistas. Hoy en día hay muchas clínicas, pero no todas cuentan con dermatólogos, y no hay que olvidar que el único título oficial en España para el diagnóstico y tratamiento de la piel es la dermatología.

Lo que siempre nos ha diferenciado es nuestra formación, nuestra dedicación y, sobre todo, mantener una alta profesionalidad junto con un trato cercano y humano con el paciente. Esa combinación es la que hace que confíen en nosotros.

Llevo más de 20 años ejerciendo, y es muy gratificante ver cómo muchos pacientes siguen viniendo desde hace años, e incluso ahora vienen sus hijos. En un entorno con cada vez más oferta, nuestro objetivo es seguir ofreciendo el mejor trato médico y profesional posible.

**Y partiendo de estas diferencias, ¿cómo trabajan ese trato cercano y personalizado para que el paciente se sienta cómodo, escuchado y bien asesorado desde el minuto uno?**

En nuestro centro tenemos muy claro que lo importante no es solo atender al paciente cuando viene a consulta e intentar resolver su problema de la mejor manera posible y lo antes posible, sino también el seguimiento después.

Para nosotros, el paciente no termina en la consulta. Siempre hay un seguimiento posterior y un contacto directo con el equipo de la clínica. Además, si surge cualquier duda o preocupación después de la visita, yo mismo lo superviso personalmente para poder dar una respuesta rápida.

De hecho, en menos de 24 horas resolvemos todas las dudas. Al final, se trata no solo de tratar al paciente cuando acude, sino de acompañarlo también después y mantener esa confianza y esa relación en el tiempo.

**Hablando ya de lo que ofrecen en consulta, ¿qué tratamientos o servicios son ahora mismo los más demandados en la clínica y cuáles dirías que están marcando tendencia este año?**

Las consultas más frecuentes en nuestra clínica suelen ser el despistaje o la detección precoz del cáncer de piel y el control de los lunares. También vemos muchos casos de pieles sensibles o reactivas, acné y cicatrices,

tanto de acné como cicatrices postraumáticas o de cirugías.

Nuestra ventaja es que no solo contamos con la formación médica especializada para tratar este tipo de afecciones, sino también con diferentes tecnologías láser y fuentes de luz que nos permiten ofrecer tratamientos muy eficaces y obtener muy buenos resultados en nuestros pacientes.

**Teniendo en cuenta nuestro clima y el sol todo el año, ¿cuáles son los problemas dermatológicos que más están viendo actualmente en Canarias y qué consejos básicos darías para prevenirlos?**

La verdad es que en los últimos años hemos visto un aumento del cáncer de piel, incluso en pacientes cada vez más jóvenes. Por

eso insistimos mucho en la autoexploración y en revisarse la piel periódicamente en casa, porque detectar cualquier lesión nueva, que cambie, pique o sangre permite un diagnóstico mucho más precoz y mejora muchísimo el pronóstico.

También gracias a las campañas de concienciación, cada vez hay más pacientes que acuden a revisarse y que son más conscientes de la importancia de cuidar su piel.

Por otro lado, muchos pacientes consultan por manchas, melasma o lentigos, sobre todo aquí en Canarias, donde la exposición solar es muy alta durante todo el año. En estos casos, una vez confirmamos que

son lesiones benignas, podemos tratarlas con láser o fuentes de luz, siempre adaptando el tratamiento al tipo de piel y con el cuidado necesario para conseguir los mejores resultados.

**En el ámbito de la dermatología estética, ¿qué tratamientos ofrecen para mejorar la calidad de la piel y el aspecto facial, y cómo personalizan cada procedimiento según las necesidades de cada paciente?**

Lo primero es valorar bien qué tipo de piel tiene cada paciente, porque no depende solo de la edad, sino de muchos otros factores. Una vez lo tenemos claro, pautamos una rutina adecuada y, si hace falta, añadimos tratamientos que nos ayuden a mejorar la textura, las manchas y a estimular el colágeno.

Ahora mismo los pacientes buscan resultados realmente naturales. Durante años se hablaba de naturalidad, pero a veces veíamos resultados poco armónicos, con excesos de relleno que no realizaban la belleza, sino que la desdibujaban. Nosotros siempre apostamos por mejorar la calidad de la piel y potenciar los rasgos de cada persona sin cambiar su expresión.

Para eso utilizamos estimuladores de colágeno, mesoterapia y, cuando está indicado, ácido hialurónico en cantidades muy controladas. El objetivo es dar luminosidad y frescura, que es lo que la mayoría de los pacientes buscan, pero siempre de una forma sutil y natural.

**¿No cree que también es importante recalcar que no existen los productos ni los tratamientos milagro? Hoy en día entramos en Instagram o en Internet y vemos constantemente promesas de resultados espectaculares, pero ¿no deberíamos ser más prudentes con este tipo de mensajes y apostar siempre por tratamientos con base médica y evidencia científica?**

Sí, a veces parece que todo es fácil y que existe un tratamiento milagro para quitar manchas en una sola sesión. Cuando vienen pacientes buscando eso, suelo dedicar tiempo a explicarles que no funciona así. Lo que realmente existe es un acompañamiento para mejorar poco a poco la calidad y la textura de la piel.

Muchas veces necesitamos combinar tratamiento en casa con procedimientos en consulta y apoyarnos en tecnología específica, que además requiere inversión y experiencia para manejarla bien. Nosotros llevamos años apostando por esa tecnología para poder ofrecer mejores opciones, pero siempre con resultados honestos.

Al final, no hay que olvidar que somos médicos. Nuestro papel es educar, acompañar y ayudar al paciente a mejorar la salud y el aspecto de su piel de una forma realista y segura.

“Somos dermatólogos especialistas y mantenemos un trato cercano y humano con el paciente”

**Mirando ya hacia el futuro del sector, ¿cuáles son los grandes retos y objetivos del Centro Dermatológico Verónica Díaz de cara a 2026?**

Yo creo que lo más importante es mantener nuestro estilo cercano y reforzar la relación con el paciente. Hoy en día muchos pacientes consultan en Internet o incluso en inteligencia artificial antes de venir, y aunque es una herramienta útil, nada sustituye el trato directo ni la valoración de un especialista. Esa confianza y ese acompañamiento son fundamentales.

Además, seguimos apostando por la formación continua y por incorporar nueva tecnología. Este año, por ejemplo, hemos añadido un láser de picosegundos que nos permite tratar manchas, cicatrices, rejuvenecimiento y también tatuajes de distintos colores, incluso en pieles más oscuras, algo muy importante aquí en Canarias.

También hemos incorporado nuevos tratamientos para mejorar la calidad de la piel y regular el sebo, especialmente en pacientes jóvenes. Todo con el objetivo de ofrecer opciones seguras, eficaces y seguir mejorando el servicio que damos a nuestros pacientes.



# Leannet del Castillo: “En Clínica Bioever nos enfocamos en anticipar, no solo en tratar, para preservar autonomía y calidad de vida”

## ENTREVISTA

**LEANNET DEL  
CASTILLO**  
DIRECTORA DE  
CLÍNICA BIOEVER

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En un contexto sanitario cada vez más centrado en tratar síntomas, la medicina biológica y regenerativa despierta mucho interés. ¿Qué le llevó a crear Clínica Bioever y qué enfoque diferencial cree que más valoran hoy los pacientes que llegan a consulta?**

En el modelo sanitario actual, muchas personas viven en un estado intermedio: no están enfermas, pero tampoco se sienten en plenitud. Fatiga persistente, dificultad para perder peso, aumento de grasa visceral o alteraciones hormonales se normalizan como “cosas de la edad”, cuando en realidad son señales de desequilibrio biológico que pueden optimizarse.

Clínica Bioever nace para intervenir en ese punto crítico: adelantarse al síntoma y reducir el riesgo de que evolucione hacia enfermedad.

Lo que más valoran los pacientes es la profundidad diagnóstica y la personalización real. No se aborda un síntoma aislado, sino los mecanismos que aceleran el envejecimiento, (inflamación crónica, disfunción metabólica, pérdida de calidad muscular, estrés oxidativo) integrando también el estado psicoemocional, el momento vital y los hábitos de cada persona.

Más que tratar, el objetivo es anticipar. Y esa anticipación es hoy una necesidad real para quienes desean conservar autonomía y calidad de vida a largo plazo.

**Además, la apertura de Clínica Bioever como la primera clínica en Canarias especializada en el tratamiento de la longevidad marca un antes y un después en el enfoque de la salud. ¿Qué significa realmente tratar la longevidad desde una perspectiva**

**médica y cómo cree que este nuevo modelo puede cambiar la forma en la que entendemos el envejecimiento y la prevención en Canarias?**

Cada vez más evidencia científica señala que el envejecimiento es el principal factor de riesgo de las enfermedades crónicas. Si detrás de la patología cardiovascular, metabólica o neurodegenerativa existe un deterioro biológico medible y tratable, intervenir sobre ese proceso se convierte en un deber.

Tratar la longevidad significa actuar sobre los mecanismos que aceleran ese deterioro cuando aún son modificables: fragilidad estructural, pérdida de calidad muscular, inflamación silenciosa o alteraciones metabólicas.

Clínica Bioever introduce en Canarias un modelo que actúa en la fase subclínica, antes del diagnóstico, cuando todavía es posible cambiar el rumbo.

Así, el envejecimiento deja de asumirse como un proceso pasivo y se entiende como un fenómeno biológico modulable. La prevención pasa a ser estratégica y estructurada.

**¿Cuáles son los motivos de consulta más habituales en Bioever y qué patrones comunes observa en esos pacientes?**

Los motivos de consulta más frecuentes no suelen ser enfermedades diagnosticadas, sino una pérdida progresiva de rendimiento: cansancio persistente, dificultad para perder peso, aumento de grasa abdominal, pérdida de fuerza, alteraciones hormonales o cambios en la piel. También son habituales las disfunciones del suelo pélvico,

como incontinencia leve o debilidad abdominal que muchas personas normalizan.

En muchos casos, los rangos de las analíticas convencionales salen normales, pero el paciente no se siente en su estado óptimo.

El patrón común suele incluir inflamación crónica de bajo grado, disfunción metabólica y descenso de la calidad muscular.

También acuden personas proactivas que ya han decidido cuidarse y buscan hacerlo con mayor precisión. Ese perfil comprometido es clave, porque la adherencia y la implicación determinan los resultados sostenibles en medicina preventiva.

**Cada vez surgen más clínicas que hablan de bienestar y antiaging, no todas trabajan desde el mismo enfoque médico. ¿Qué es lo que realmente diferencia a Clínica Bioever de otras clínicas y qué aspectos de vuestro modelo de trabajo cree que el paciente percibe desde la primera consulta?**

En un contexto donde “antiaging” se utiliza con frecuencia, la diferencia real está en la metodología. Clínica Bioever no funciona como un centro de bienestar convencional, sino como un modelo estructurado de medicina de longevidad. Todo comienza con una base diagnóstica sólida: se cuantifican variables objetivas como composición corporal, salud funcional, estado metabólico e inflamatorio antes de plantear cualquier intervención.

El elemento diferenciador es la integración entre ciencia y humanidad. Los datos se interpretan desde la escucha activa, entendiendo el momento vital y las prioridades del paciente. Desde la primera consulta se perciben orden, criterio clínico y planificación estratégica. No se proponen soluciones rápidas, sino planes coherentes orientados a preservar función y autonomía.

**La inflamación crónica y el desequilibrio del sistema inmunológico están muy presentes en la conversación médica actual. Desde su experiencia clínica, ¿cómo se manifiestan estos procesos en el día a día**



**de los pacientes y cómo los abordáis en Bioever?**

La inflamación crónica de bajo grado no suele presentarse de forma llamativa, pero está detrás de muchos síntomas que se han normalizado: fatiga persistente, dificultad para perder grasa, niebla mental, dolores musculares leves, alteraciones digestivas o empeoramiento de la calidad cutánea.

En muchos pacientes no existe una enfermedad aguda, sino un terreno biológico alterado que favorece resistencia metabólica, acumulación de grasa visceral y deterioro progresivo de la función muscular e inmunológica.

En Clínica Bioever el abordaje no se centra en suprimir el síntoma, sino en identificar qué está perpetuando esa inflamación: desregulación metabólica, estrés crónico, alteraciones del sueño, disbiosis intestinal o déficit de masa muscular.

El tratamiento se diseña de forma integral y personalizada, combinando optimización nutricional, y hormonal, hábitos, tecnología, suplementación, entre otras terapias. El objetivo no es solo reducir marcadores, sino restaurar equilibrio y resiliencia biológica a largo plazo.

**La prevención y el acompañamiento a largo plazo son pilares clave en este tipo de medicina. ¿Qué cambios reales en la salud de los pacientes le confirman que un enfoque preventivo y biológico merece más espacio dentro del sistema sanitario?**

Los cambios más relevantes son sostenidos y medibles: mejora de la composición corporal sin medidas extremas, energía estable, reducción de grasa visceral, aumento de fuerza y mejor descanso.

Cuando el paciente vuelve a sentirse funcional y con rendimiento, se confirma que intervenir en fases tempranas modifica la trayectoria biológica.

La prevención estructurada reduce la progresión hacia patologías crónicas y preserva la autonomía con el paso de los años. Ese impacto sostenido es el mejor argumento para ampliar el espacio de la medicina preventiva.

**Mirando hacia el futuro y la consolidación del proyecto, es momento de hablar de visión. ¿Cuáles son los retos de Clínica Bioever en 2026?**

En 2026 el reto es seguir consolidando un nuevo paradigma de salud en Canarias.

Clínica Bioever representa un modelo complementario al sistema tradicional: actuar antes de que aparezca la enfermedad e intervenir sobre los procesos que la preceden.

El objetivo es seguir posicionando este enfoque con rigor, educando y poniendo al alcance de los pacientes las herramientas diagnósticas y las soluciones que hoy existen para medir y optimizar su salud.

No se trata de prometer más años, sino de ofrecer recursos reales para que cada persona pueda tomar decisiones a tiempo y asumir un papel activo en su proceso de envejecimiento.





# Isabeli Marichal: “En NAAC creemos que la excelencia y la innovación deben ir de la mano del bienestar y la identidad de cada paciente”



## ENTREVISTA

**ISABELI MARICHAL**  
FUNDADORA Y CEO DE  
CLÍNICAS NAAC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En un entorno de transformación del sector sanitario y estético, ¿qué decisiones estratégicas han permitido a Clínicas NAAC crecer de forma sólida sin comprometer su identidad ni la excelencia médica?**

La honestidad sigue siendo la mejor forma de conectar, incluso en tiempos de algoritmos. Mi estrategia ha sido mantener coherencia entre lo que digo, hago y transmito, porque las promesas incumplidas erosionan la credibilidad, mientras que la reputación se construye con constancia y hechos.

Por eso entiendo la disciplina como una forma de vida. Más que la motivación —volátil y condicionada por el cansancio o el estrés—, la disciplina consciente y exigente es la que se entrena cada día.

Esa filosofía guía hoy cada decisión en Clínica NAAC. Protocolos, tecnologías y tratamientos nacen de la experiencia, la investigación y la honestidad, sentando las bases de un proyecto sostenible y de una estética segura.

Nuestros cuatro valores irrenunciables son claros: honradez, naturalidad, eficacia y seguridad. No son conceptos teóricos, sino principios que orientan cada decisión clínica.

**Se podría decir que, la medicina estética ha evolucionado de ser un lujo a formar parte del autocuidado. ¿Qué tendencias definirán el futuro del sector y cómo se anticipa Clínicas NAAC a estas nuevas demandas del paciente?**

Fuimos pioneros en una forma de entender la belleza que hoy es tendencia, y nos hemos mantenido fieles a esa filosofía incluso cuando otras corrientes dominaban el sector. En Clínica NAAC no seguimos modas: trabajamos con una visión a largo plazo centrada en el bienestar integral, la prevención del envejecimiento y el respeto por la identidad de cada paciente.

La estética evoluciona hacia una belleza más natural y armónica, con foco en la prevención, la calidad de la piel y el uso consciente de tecnologías premium, reduciendo los procedimientos que transforman el rostro y priorizando resultados que respetan la fisonomía.

Esta visión ha estado presente en NAAC desde el inicio. Nuestro lema, Well & Slowaging, resume una convicción clara: seguir envejeciendo, pero hacerlo de la mejor

manera posible. Defendemos una belleza sin excesos ni estándares artificiales, basada en naturalidad, armonía y bienestar emocional, para que cada persona se sienta cómoda y segura.

**Por otro lado, ¿cómo contribuye Clínicas NAAC al desarrollo del talento local, la creación de empleo y el bienestar en Canarias?**

Clínica NAAC ha contribuido al desarrollo de Canarias desde una visión integral del lujo, la salud y el talento local. Durante años, muchas mujeres canarias debían salir del archipiélago para acceder a tratamientos de alta calidad; con NAAC logramos invertir esa ecuación.

Hoy Canarias es un destino de referencia en estética avanzada y turismo estético de lujo. Pacientes nacionales e internacionales viajan expresamente para tratarse en Clínica NAAC, generando alianzas con hoteles y mayor actividad económica. Este crecimiento va acompañado de una firme apuesta por la formación continua. NAAC no solo crea empleo, sino carreras profesionales con proyección, evitando la fuga de talento y elevando los estándares del sector en Canarias.

Más allá del impacto económico, el mayor valor de NAAC es humano. El lujo ya no es lo que se compra, sino lo que se vive y cómo uno se cuida. A través de experiencias que fomentan identidad, amor propio y bienestar, NAAC posiciona a Canarias como un territorio innovador, saludable y emocionalmente consciente, donde la excelencia profesional y el cuidado de las personas van de la mano.

**Aunque se habla cada vez más de liderazgo femenino, pocas mujeres logran convertir la visibilidad en influencia real, ¿qué barreras persisten para las emprendedoras en España y qué cambios estructurales considera necesarios?**

Desde mi experiencia como fundadora y CEO, las principales barreras para las mujeres emprendedoras en España no están en el talento —que sobra—, sino en el acceso al poder real.

A las mujeres se nos reconoce antes el esfuerzo que la autoridad, y el éxito femenino aún se percibe como excepcional. No necesitamos más visibilidad simbólica, sino más poder y más presencia en espacios históricamente ocupados por hombres. Ese cambio se construye ocupando espacio y liderando con resultados, sin pedir disculpas por la ambición. Más mujeres liderando

empresas, en consejos, influyendo en la inversión y marcando estrategia. En mi caso, construir una clínica de estética de lujo referente ha sido una forma de demostrar que la excelencia y la ambición no tienen género, pero sí exigen determinación, disciplina y coherencia a largo plazo.

**Cabe a destacar que, ‘Forbes Women’ la incluye en la lista de “Las 30 mujeres más influyentes de Canarias 2026”, representando al sector salud y empresa. ¿Qué significado personal y profesional tiene este reconocimiento y cómo concibe la responsabilidad de ser considerada una mujer influyente en Canarias?**

Volver a formar parte de una lista de Forbes es un honor y, sobre todo, una responsabilidad. Más que un reconocimiento personal, lo vivo como una validación al trabajo constante y a una visión empresarial a largo plazo en un sector tan exigente como la salud y la estética de lujo. Para mí, la influencia no es visibilidad ni ruido, sino impacto positivo y sostenido. Este reconocimiento da visibilidad a un modelo basado en excelencia, innovación y transformación real de las personas.

En lo personal, me enorgullece que mi familia —y especialmente mi marido, que confió en mí desde el inicio— se sienta orgullosa, y que mis hijos vean que el esfuerzo, la constancia y la disciplina construyen un futuro con propósito. Espero también inspirar a otras mujeres a liderar sin renunciar a la ambición ni a la autenticidad.

Ser considerada una mujer influyente en Canarias implica ejercer el liderazgo con responsabilidad: generar empleo de calidad, elevar los estándares del sector y actuar siempre con coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

**Además, ¿cómo gestiona la presión del liderazgo y qué aprendizajes personales aplica hoy en su vida profesional y personal?**

Dirigir una empresa en expansión implica presión constante. Para mí, el mayor reto no es llegar al liderazgo, sino sostenerlo. Soy autoexigente, pero priorizo el equilibrio emocional: evito decisiones impulsivas, analizo cada paso con calma y me apoyo en un equipo de asesores que me dicen lo que necesito escuchar, incluso cuando no es cómodo.

El emprendimiento también me enseñó humildad: ninguna idea se materializa sola. El equipo es esen-



*Analizamos oportunidades de crecimiento y apostamos por proyectos de expansión y bienestar integral*

cial; valorar, escuchar y confiar multiplica el impacto. Aprendí que la calidad atrae, pero la excelencia fideliza, y que la constancia y el alto nivel de exigencia construyen relaciones duraderas.

Hoy aplico estos aprendizajes en todos los ámbitos. Liderar es mantener coherencia bajo presión y entender que el crecimiento sostenible empieza por cómo decidimos y cómo tratamos a las personas.

**Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Clínicas NAAC para 2026 y qué legado le gustaría construir como empresaria y líder femenina en el sector salud?**

De cara a 2026, Clínicas NAAC entra en una etapa de madurez estratégica enfocada en ordenar, optimizar y automatizar la compañía. El objetivo es fortalecer la experiencia del paciente, profesionalizar la estructura y tomar decisiones escalables, eficientes y sostenibles, partiendo de un modelo impecablemente ejecutado desde dentro.

Analizamos oportunidades de crecimiento con proyectos de expansión nacional y la creación de una nueva empresa vinculada al bienestar integral del paciente, siempre bajo una premisa clara: solo es replicable lo que está bien hecho. En paralelo, sigo apostando por mi crecimiento como empresaria. Iniciaré un máster en Dirección de Empresas, convencida de que el liderazgo sólido combina visión, formación continua y capacidad de adaptación.

En cuanto al legado, quiero ser una fuente de inspiración para mis hijos y para mujeres que hoy dudan de su potencial. Mi propósito es impulsar su libertad financiera y su acceso a espacios de liderazgo, demostrando que la excelencia, la ética y el respeto por la identidad pueden —y deben— estar en el centro de la belleza y la salud.



## Javier Del Campo: “Queremos consolidarnos como un aliado del sistema público y ofrecer una atención más ágil, cercana y resolutive”

### ENTREVISTA

**JAVIER DEL CAMPO**  
GERENTE DE  
AGEL CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El sistema sanitario y socio-sanitario canario afronta retos muy específicos por su condición insular y el envejecimiento de la población. Desde la experiencia de AGEL Canarias, ¿cuáles son hoy los principales desafíos en la atención a la salud y la dependencia en las islas?**

Sin duda, uno de los mayores retos son las listas de espera, tanto en consultas como en pruebas diagnósticas y cirugía. A esto se suma la alta prevalencia de enfermedades crónicas, muy vinculada al envejecimiento progresivo de la población en Canarias.

Cada vez somos una sociedad más envejecida y eso implica un aumento de la dependencia. En este punto, existe además una dificultad estructural: la separación entre la Consejería de Sanidad y la Consejería de Bienestar Social. Desde nuestra experiencia, una mayor integración entre ambas áreas permitiría agilizar procesos y reducir retrasos en la atención a las personas dependientes. Otro aspecto que observamos es la falta de coordinación entre atención primaria y especializada. El sistema público realiza una labor muy importante, pero su estructura lo hace más complejo y

menos ágil. En ese sentido, centros como el nuestro pueden actuar como complemento, aportando rapidez en la gestión y ayudando a reducir la saturación, especialmente en cirugía mayor ambulatoria y consultas especializadas.

También creemos que aportamos valor en el trato cercano. Para una persona mayor, acudir a un gran hospital puede resultar complicado. En un centro más pequeño, con especialistas en un mismo espacio y tiempos de espera reducidos, la experiencia es más sencilla y humana.

**En los últimos años se insiste en la necesidad de integrar salud y bienestar social. ¿Cómo trabajan ustedes para ofrecer una atención más coordinada y centrada en el paciente?**

Aunque la coordinación socio-sanitaria no depende directamente de nosotros, intentamos facilitar una atención lo más integral posible. Apostamos por consultas de alta resolución, de modo que el paciente, especialmente si es dependiente, pueda acceder con rapidez a diagnóstico y tratamiento.

Concentramos distintas especialidades en un mismo espacio, lo que permite una coordinación directa entre profesionales. Por ejemplo, un paciente con Parkinson puede ser valorado por neurología y, si necesita una infiltración o la opinión de otro especialista, gestionarlo en el mismo momento. Además, puede incorporarse de forma inmediata a rehabilitación o fisioterapia si lo precisa. Esta forma de trabajar evita que el paciente tenga que esperar meses entre una consulta y

otra. En centros más pequeños, la comunicación entre profesionales es más directa y eso se traduce en agilidad y mejor atención.

**La calidad asistencial también depende de la formación y motivación de los profesionales. ¿Qué importancia le dan en AGEL Canarias a la formación continua?**

Le damos mucha importancia. Organizamos sesiones clínicas entre los médicos y fomentamos la actualización constante. La formación continua influye directamente en la seguridad del paciente y en la calidad de la atención.

Cuando los profesionales están bien formados y motivados, las decisiones son más rápidas y seguras. En nuestro modelo, al estar todo más concentrado y coordinado, se reduce el riesgo asociado a demoras y se mejora la experiencia del paciente, especialmente en casos de dependencia o cronicidad.

**¿Cuáles son actualmente las líneas de trabajo que están desarrollando con mayor eficacia?**



Nuestra principal línea es la alta resolución en consultas y en cirugía mayor ambulatoria. Nuestro objetivo es diagnosticar y tratar en el menor tiempo posible, dentro de nuestro ámbito asistencial, ya que no disponemos de ingreso hospitalario. Hemos realizado una inversión importante en tecnología, especialmente en diagnóstico por imagen. Cuando hablamos de alta resolución, es real: el paciente puede realizar consulta, prueba diagnóstica y tratamiento en un plazo muy corto.

Actuamos como complemento del sistema público. Las cirugías más complejas continúan en el hospital público, pero intervenciones como hernias, cirugía de mano o de hombro —que no requieren ingreso— pueden realizarse de forma ágil en nuestros centros. Esto ayuda a reducir listas de espera y evita ingresos innecesarios. El paciente permanece en la unidad de recuperación el tiempo necesario y regresa a su domicilio el mismo día.

**La innovación tecnológica está transformando la medici-**

**na. ¿Qué oportunidades cree que ofrece en el contexto sanitario canario?**

La tecnología ofrece una gran oportunidad para agilizar procesos. Un ejemplo claro son las endoscopias. Tras un cribado positivo de sangre oculta en heces, la espera para una endoscopia puede ser muy prolongada en el sistema público, lo que genera incertidumbre en el paciente.

En nuestro caso, disponemos de salas de endoscopia que permiten realizar estas pruebas con rapidez y sin ingreso. La gestión privada facilita la incorporación ágil de equipamiento, lo que nos permite responder con mayor rapidez a la demanda y colaborar con el sistema público cuando es necesario.

**De cara al futuro, ¿hacia dónde le gustaría que evolucionara el proyecto de AGEL Canarias?**

Nuestro objetivo es consolidarnos como un aliado estratégico del sistema público, reforzando la colaboración para reducir listas de espera y mejorar la atención a pacientes crónicos y complejos.

Actualmente estamos ubicados en Siete Palmas, en Las Palmas de Gran Canaria, y mantenemos acuerdos con centros del sur de la isla. Nos gustaría crecer, especialmente en Tenerife, para ofrecer un modelo resolutive también a pacientes de otras islas que se desplazan para recibir atención en una sola jornada.

Contamos además con el respaldo del Grupo AGE, el mayor grupo hospitalario privado de Europa Central, lo que nos aporta solidez financiera y capacidad de inversión ágil en tecnología e infraestructuras.

En definitiva, creemos en un modelo de colaboración público-privada que complemente al sistema sanitario y mejore la atención al ciudadano, especialmente en un territorio con las particularidades de Canarias.



## ENTREVISTA

**NICOLÁS MARTÍN**  
DIRECTOR DE  
NO + LESIONES

# Nicolás Martín: “Promovemos el movimiento como base de la salud y trabajamos de forma global para prevenir y tratar lesiones”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde el enfoque médico y científico, la prevención eficaz requiere evidencia, datos y personal cualificado. ¿Qué papel juegan estos elementos dentro de su modelo de trabajo?**

Como fisioterapeutas, readaptadores o entrenadores, tenemos una parte muy importante en lo que se refiere a la protección y prevención de la salud a diferentes niveles. Creo que se está produciendo un cambio de mentalidad: no solo hay que acudir al profesional cuando ya se tiene un problema, sino que debemos intentar llevar los mejores hábitos posibles para evitar que esos problemas aparezcan.

En nuestra clínica contamos con distintas opciones que permiten precisamente trabajar en esa línea preventiva. Disponemos de pilates, ejercicio terapéutico, ejercicio de readaptación y servicio de entrenamiento funcional. Son cuatro alternativas distintas, pero todas bajo un mismo concepto primario: el movimiento. Desde el primer día hemos entendido que movimiento es salud, y eso es lo que intentamos promover tanto con nuestros clientes como con nuestros propios terapeutas. Toda nuestra estructura gira en torno a esa idea.

**En cuanto a los perfiles que atienden con mayor frecuencia, ¿qué tipo de lesiones o procesos son los más habituales en su día a día?**

En la práctica diaria solemos encontrarnos con procesos agudos que resultan comunes y reconocibles para la mayoría de las personas: ciáticas, lumbalgias, tortícolis y otros cuadros similares que se repiten con bastante frecuencia. Son patologías que forman parte de la realidad cotidiana de muchas personas.

Además, en los últimos años, debido al crecimiento de la población, también hemos observado un aumento significativo de procesos quirúrgicos y posquirúrgicos de distinta índole. Cada vez tratamos más pacientes que han pasado por cirugía y que necesitan un proceso de recuperación y readaptación adecuado. Por tanto, podríamos decir que en nuestro día a día predominan estos dos grandes grupos: los procesos agudos habituales y los casos posquirúrgicos.

**¿Qué les diferencia de otras clínicas o centros a los que puede acudir una persona cuando sufre una lesión?**



Nuestra principal diferencia radica en la visión analítica y global con la que trabajamos. Intentamos alejarnos de centrarnos exclusivamente en la lesión y entender que detrás de ella hay una persona con circunstancias específicas. No abordamos un problema aislado, sino el contexto completo del paciente.

Me gusta decir que debemos cambiarnos las gafas y mirar con perspectiva. No analizamos solo el tejido o la estructura afectada, sino al paciente en su conjunto, buscando soluciones desde distintos puntos de vista. Por eso hemos incorporado progresivamente más servicios y especialistas que aporten nuevas perspectivas.

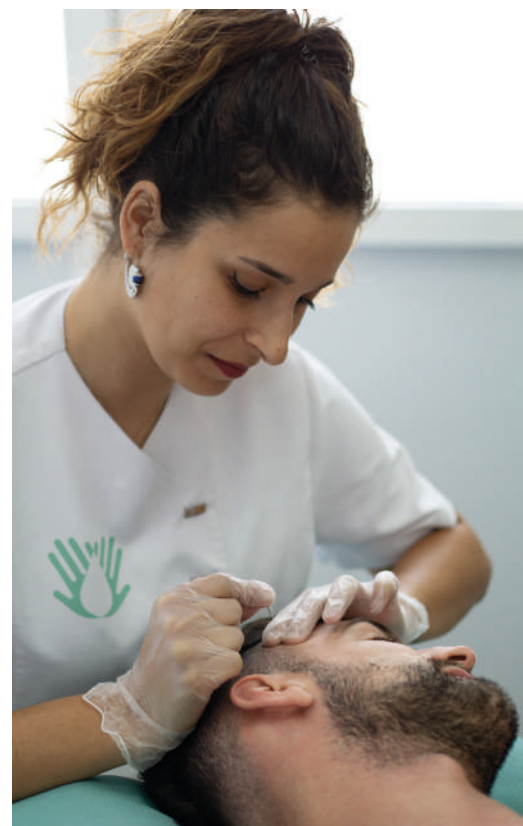
Actualmente contamos con áreas como entrenamiento, pediatría y neurología, y en marzo incorporaremos también nutrición. Esta ampliación responde a esa visión global: trabajar varios profesionales sobre un mismo caso, aportando soluciones desde distintas áreas, en lugar de limitarnos a tratar una lesión concreta.

**En relación con esta nueva área de nutrición, ¿qué aportará al conjunto del proyecto?**

La incorporación de la nutrición refuerza esa globalidad que buscamos. Estar en un mismo centro con varios profesionales trabajando sobre un mismo caso permite una coordinación directa y constante.

Un proceso nutricional puede complementarse perfectamente

con la parte de entrenamiento, con programas específicos diseñados de manera conjunta. El hecho de que ambos profesionales puedan intercambiar información y retroalimentarse facilita un enfoque bilateral que, sin duda, se traduce en mejores resultados. La clave está en que todos trabajen de la mano, con una comunicación fluida y objetivos comunes.



**Otro aspecto relevante es la educación del paciente. ¿Qué importancia tiene dentro de sus programas y qué cambios observan cuando el paciente comprende su proceso?**

La educación del paciente es fundamental. Cuando alguien acude a un profesional, debemos responsabilizarnos de responder con claridad a tres cuestiones básicas: qué tiene, cuánto tiempo puede tardar en recuperarse y cómo vamos a tratarlo.

No se trata de ofrecer plazos exactos, porque trabajamos con márgenes orientativos, pero el paciente debe salir con una idea clara. Por ejemplo, en una tendinopatía crónica podemos explicar que la recuperación suele situarse dentro de un determinado rango de semanas, para que entienda que no es un proceso inmediato.

No deberíamos iniciar un tratamiento sin haber aclarado estos puntos. Cuando el paciente comprende su diag-

nóstico, los tiempos aproximados y el plan de actuación, se reducen expectativas irreales y aumenta su implicación en el proceso.

**Desde una perspectiva más estratégica, ¿qué papel juegan las alianzas con entidades deportivas, empresas o el propio sistema sanitario?**

Cualquier entidad puede beneficiarse de los servicios de un centro como el nuestro. Actualmente mantenemos más de 30 acuerdos con diferentes entidades deportivas, algunas de carácter profesional y otras más lúdicas o semiprofesionales. También colaboramos con empresas que buscan mejorar la calidad de vida de sus trabajadores.

Este tipo de colaboración refuerza el papel de protección y prevención. Si conseguimos mejorar la salud de deportistas o empleados, estamos contribuyendo también a reducir problemas futuros y, en consecuencia, a disminuir la presión sobre el sistema sanitario público. Es una herramienta que ya tenemos integrada en nuestros servicios y que consideramos de gran utilidad a nivel social.

**Para finalizar, ¿qué objetivos y retos se han marcado para este nuevo año?**

Hemos comenzado el año reforzando una línea que tiene que ver menos con la parte empresarial y más con la ayuda social, que siempre ha formado parte de nuestra filosofía. Hemos puesto en marcha una actividad mensual destinada a una ONG o a un servicio que consideremos relevante, desarrollando sesiones de una o dos horas los sábados. Esta iniciativa se ha integrado dentro de nuestra estructura y tendrá continuidad en el tiempo.

Además, hemos profesionalizado aún más la formación interna. Aunque ya trabajábamos este aspecto, ahora realizamos formaciones mensuales y un seguimiento más exhaustivo de todos los trabajadores.

En cuanto a novedades orientadas al cliente, además de la incorporación de nutrición, estamos desarrollando proyectos relacionados con hipopresivos y pilates reformer, que verán la luz próximamente. Todo ello forma parte de nuestra idea de seguir creciendo, pero siempre manteniendo el concepto central que nos define: trabajar el movimiento como base de la salud y abordar cada caso desde una visión global y coordinada.



## ENTREVISTA

**DR. VÍCTOR CLARAMUNT**  
SOCIO DE CLÍNICA DENTAL  
CLARAMUNT

# Dr. Víctor Claramunt: “Un tratamiento estético no es solo una carilla o una restauración puntual: es un enfoque integral”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Víctor, la implantología dental se ha convertido en uno de los tratamientos más demandados. ¿Qué supone para un paciente recuperar no solo la sonrisa, sino también la función masticatoria a través de un implante seguro y garantizado?**

Lo más importante en odontología es recuperar la función masticatoria del paciente. Cuando faltan dientes, se genera una disfunción que puede ser leve o más grave, y lo primero es corregir eso para lograr un buen estado de salud.

El tratamiento suele empezar con una fase de saneamiento: eliminar caries, tratar la encía o cualquier patología existente. Después viene la rehabilitación para devolver la función perdida, y ahí entran los implantes dentales.

Hoy en día, los implantes son uno de los tratamientos más usados para ciertos pacientes, porque permiten recuperar la función de manera segura, cómoda y con buenos resultados a largo plazo. Es, sin duda, la parte más importante de cualquier tratamiento dental.

**En la clínica realizan procedimientos de cirugía oral como extracciones de cordales, injertos o extirpación de quistes. ¿Cómo afrontan este tipo de intervenciones para que el paciente se sienta tranquilo y en buenas manos desde el primer momento?**

Desde el primer momento trabajamos para reducir el miedo del paciente. Lo principal es eliminar la incertidumbre: cuando no sabes lo que va a pasar, es normal sentir nervios. Por eso creamos un clima de confianza donde el paciente pueda expresar sus miedos y entender exactamente qué va a suceder.

Normalmente no empezamos con procedimientos complejos de inmediato. Primero hacemos citas más sencillas, como limpiezas o pequeñas restauraciones, para que el paciente vea cómo trabajamos y vaya ganando confianza. Así, cuando llega el momento de una cirugía, lo vive como algo más natural y tranquilo.

**Para las personas que han perdido una o varias piezas dentales, las prótesis siguen siendo una solución importante. ¿Cómo valoran qué tipo de rehabilitación es la más adecuada en cada caso?**

El implante es una herramienta muy útil, pero no la única. La elección entre implante o prótesis convencional depende de cada paciente: su edad, su dieta y su situación particular.

Muchas veces adaptamos el plan de tratamiento para ofrecer la solución que mejor se ajuste a sus necesidades. Las prótesis, ya sean parciales, completas o removibles, siguen siendo una opción válida y muy utilizada, sobre todo en pacientes que no pueden recibir implantes en ese momento. La idea



es que ningún paciente se quede sin función masticatoria, y en el futuro se puede reevaluar la posibilidad de implantes si es necesario.

“Desde el primer momento trabajamos para reducir el miedo del paciente”

**La ortodoncia y el diseño de sonrisas están muy presentes hoy en día, al igual que la estética peribucal. ¿Cómo combinan en la clínica la parte estética con la funcional para lograr resultados naturales y duraderos?**

Cuando hablamos de estética dental, no se trata solo de que los dientes se vean bonitos. La estética tiene que ver con que la sonrisa encaje con la cara del paciente y genere una sensación agradable, algo que nos haga sentir bien al mirar. Por eso, un tratamiento estético no es solo una carilla o una restauración puntual: es un enfoque integral.

Aquí entran varias especialidades: ortodoncia para corregir la posición de los dientes, periodoncia para cuidar encías e injertos si hace falta, y la restaurativa para modificar forma o color de los dientes de manera segura, preservando la mayor cantidad posible de estructura sana. Todo se combina para diseñar una sonrisa que funcione y se vea natural.

Además, la estética depende mucho de lo que el paciente desea. Lo que a uno le gusta, a otro puede no gustarle, así que la comunicación constante es clave para llegar a un resultado en el que el paciente se sienta cómodo y satisfecho. Cuando eso sucede, no solo mejora la apariencia: también se refuerza su confianza, se reducen miedos o inseguridades, y la sonrisa termina reflejando bienestar y felicidad.

**Destacan por trabajar con la última tecnología y bajo estrictos protocolos de higiene y seguridad. ¿Qué papel juegan la innovación y los equipos de última generación en la calidad final de los tratamientos que ofrecen en las islas?**

Hoy en día gran parte de nuestro trabajo depende de la fuerte apuesta que hicimos hace años por la innovación en odontología. Esto exige que todo el equipo se esté reciclando constantemente, porque la tecnología dental avanza muy rápido.

Contamos con las últimas herramientas para todo tipo de tratamientos: restauradora, endodoncia, periodoncia, ortodoncia... Usamos software de planificación para simular los resultados, escáneres intraorales y hasta impresoras 3D que nos permiten probar cómo va a quedar un diente antes de enviarlo al laboratorio.

Estas tecnologías no son el tratamiento en sí, sino un apoyo para asegurarnos de que el resultado final sea exactamente el que buscamos. Todo se planifica con

antelación para lograr precisión y seguridad en cada paso.

**Para terminar, mirando hacia 2026, ¿cuáles son los objetivos de Clínica Dental Claramunt en cuanto a crecimiento, incorporación de nuevas tecnologías y consolidación como referente en salud bucodental en Canarias?**

A finales de 2025 abrimos un nuevo centro en Las Palmas. Nacimos en la clínica del sur, pero se estaba quedando pequeña, y cada vez recibíamos más pacientes del norte de la isla e incluso de otras islas. Por eso decidimos abrir en Las Palmas: para desahogar la clínica del sur y facilitar la vida a los pacientes que se tienen que desplazar.

En 2026 nuestro principal objetivo es que esta nueva sede crezca y funcione a pleno. Además, tenemos espacios pensados para la formación, con cursos para odontólogos e higienistas dentales. La idea es ir construyendo poco a poco esa oferta formativa, porque en los últimos años Canarias ha graduado muchos odontólogos nuevos y queremos darles un espacio donde seguir desarrollando sus habilidades. Al final, ellos son el futuro y queremos formar parte de esa etapa.



# Jeanette Pérez Ramos: “En CENTIS trabajamos para que la salud mental y física de nuestros pacientes sea integral y personalizada”

## ENTREVISTA

**JEANETTE PÉREZ RAMOS**  
DOCTORA EN  
PSICOLOGÍA CLÍNICA Y  
GERENTE DE CENTIS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**El uso constante de redes sociales se ha relacionado con un aumento de ansiedad y depresión en distintos grupos etarios. Considerando que CENTIS ofrece atención en salud mental, ¿qué estrategias recomienda para que los pacientes mantengan un equilibrio emocional frente al uso excesivo de redes sociales y plataformas digitales?**

En CENTIS abordamos el impacto del mal uso de la tecnología mediante un modelo de Higiene y Salud Digital que integra cuatro ejes fundamentales. En primer lugar, promovemos la “desintoxicación digital y la gestión del tiempo” con acciones concretas, como desactivar notificaciones no esenciales, establecer horarios de desconexión y mantener los dormitorios libres de pantallas para proteger el descanso.

Asimismo, impulsamos el “autocuidado”, reduciendo la red de contactos y cuidando que los perfiles aporten valor genuino, evitando comparaciones irreales y problemas de autoestima. También promovemos la “responsabilidad familiar y comunitaria”, estableciendo normas claras de uso en el hogar, mostrando modelos de desconexión saludables y apoyando programas de prevención escolar frente al acoso en redes o la dependencia tecnológica. Finalmente, desde la “intervención clínica” ofrecemos terapia cognitivo-conductual para identificar y modular hábitos compulsivos y potenciar alternativas de ocio que reduzcan el aislamiento y mejoren el autocuidado integral.

**La telemedicina ha crecido en los últimos años, facilitando el acceso a atención especializada sin necesidad de desplazarse. ¿Cómo ha integrado CENTIS la telemedicina en sus servicios para asegurar un seguimiento efectivo de la salud física y mental de sus pacientes?**



En CENTIS entendemos la telemedicina en salud mental no solo como una alternativa logística, sino como una herramienta de continuidad terapéutica de alta precisión. Nuestro equipo de psicólogos y psiquiatras ofrece desde la videoconsulta clínica —con el mismo rigor y calidez que en el formato presencial— hasta la monitorización de síntomas y la gestión ágil de pautas farmacológicas.

Dado que asistimos a pacientes de distintas islas y a residentes en Tenerife con diversas limitaciones, esta modalidad nos permite garantizar un seguimiento estrecho y constante del bienestar emocional, asegurando la continuidad del tratamiento y una alta adherencia terapéutica, clave para la recuperación de patologías mentales.

Este modelo híbrido de atención (presencial y/o virtual) se adapta al ritmo de vida actual y a las necesidades particulares del paciente, ofreciendo una respuesta profesional, inmediata y personalizada.

**¿Qué programas ofrece CENTIS para fomentar un enfoque integral de la salud que incluya tanto la dimensión física como la mental?**

Nuestro equipo de especialistas en salud mental trabaja desde el

enfoque mente-cuerpo, comprendiendo que el sufrimiento emocional puede limitar el autocuidado y que la ausencia de rutinas saludables afecta al estado emocional. Por ello, nuestros planes se centran en la psicoeducación y la modificación de conductas, ofreciendo herramientas para superar la apatía, mejorar la autorregulación y abordar el hambre emocional o el sedentarismo vinculados al bajo ánimo.

Para trabajar la motivación —entendida como una habilidad cognitiva y emocional que se entrena y no solo como fuerza de voluntad— utilizamos Entrevista Motivacional y Terapia de Aceptación y Compromiso. Desde este enfoque, el paciente conecta sus objetivos de salud con sus valores personales y con las barreras y facilitadores de su realidad actual, más allá de una exigencia estética o médica, favoreciendo que el autocuidado físico y mental perdure en el tiempo.

**Se podría decir que, el estrés laboral es uno de los factores que más impacta la salud mental en la actualidad. ¿Qué técnicas o terapias recomienda CENTIS para ayudar a sus pacientes a manejar el estrés relacionado con el trabajo o estudios?**

El estrés laboral es uno de los principales motivos de consulta y requiere un abordaje integral. El primer paso es entrenar a la persona en *Mindfulness* (atención plena en presente), que le permita diferenciar el malestar causado por factores externos —como la carga de trabajo o el entorno— del que proviene de variables internas, como la autoexigencia, la dificultad para delegar o el perfeccionismo. Esta distinción ayuda a centrar la energía en lo que está bajo su control, reduciendo la frustración y la indefensión.

Se complementa con entrenamiento en gestión estratégica del tiempo, priorización de tareas según valores y protección de espacios de descanso. La comunicación asertiva también es clave, ya que gran parte del agotamiento surge de no saber expresar límites o negociar cargas de trabajo. El objetivo es dotar a la persona de habilidades para transformar la presión en diálogos constructivos que protejan su integridad emocional. Finalmente, puede acompañarse un proceso de toma de decisiones, con base en descanso reparador, alimentación equilibrada y actividad física regular.

**Además, los trastornos del sueño, como insomnio o apnea, se han incrementado debido a los hábitos modernos y al ritmo de vida acelerado.**

Los trastornos del sueño no siempre tienen una causa única, por lo que nuestra evaluación en salud mental contempla posibles desajustes hormonales o metabólicos. En muchos casos se requiere tratamiento psicofarmacológico para facilitar el descanso, idealmente acompañado de reeducación cognitivo-conductual. Enseñamos al paciente a adquirir hábitos saludables, sincronizar ritmos circadianos y gestionar la “ansiedad por no dormir” revisando patrones de pensamiento. El insomnio suele deberse más a un exceso de “ruido mental” y rumiación que a falta de sueño. Con entrenamiento en *Mindfulness* ayudamos a desengancharse de preocupaciones laborales o académicas, favoreciendo el paso del estado de alerta al de reparación y devolviendo al descanso su función biológica.

Un sueño de calidad es un potente neuroprotector. Nuestras intervenciones mejoran la regulación emocional, la memoria y la concentración y, a nivel físico, son clave para el control metabólico, la salud cardiovascular y el sistema

inmunitario, previniendo somatizaciones como dolores crónicos, fatiga o cefaleas.

**Hay que dejar claro que la prevención es clave para evitar complicaciones en la salud, especialmente en enfermedades crónicas y trastornos psicológicos.**

En CENTIS estamos convencidos de que la mejor intervención es la prevención. Por ello, nuestro equipo de psicología y psiquiatría prioriza la detección temprana de la somatización como la medida más eficaz para evitar un sufrimiento extremo o limitante. Educamos a los pacientes para identificar señales de alarma —alteraciones del sueño, cambios en el apetito o dolores tensionales— que suelen ser el primer aviso de una mente saturada.

Intervenir en estas fases iniciales permite prevenir trastornos más graves o complicaciones físicas crónicas. Como parte de esta prevención, fomentamos el bienestar mediante planes de alimentación consciente, higiene del sueño y control de factores de vida altamente estresantes.

**Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos y metas que CENTIS se ha planteado para el año 2026 en términos de expansión, innovación en terapias y mejora de la atención integral de sus pacientes?**

De cara a 2026, en CENTIS iniciamos una etapa de evolución que nos ilusiona compartir. Próximamente nos trasladaremos a la zona de La Salle, donde abriremos un nuevo concepto de consulta boutique de salud mental. Este espacio, en el centro de Santa Cruz y rodeado de servicios, nos permitirá alejarnos del entorno clínico convencional y ofrecer un refugio de calma y privacidad, manteniendo la atención personalizada y la calidez como parte esencial del proceso terapéutico.

Este paso lo damos con un equipo renovado que combina la experiencia de nuestros profesionales con la energía de nuevas incorporaciones especializadas, integrando terapias de vanguardia en psicología clínica y psiquiatría.

Nuestra meta para mediados de 2026 es consolidar este modelo de atención integral en CENTIS-La Salle, asegurando un acompañamiento humano, experto y profundamente personalizado. Nuestro mayor éxito seguirá siendo ver cómo nuestros pacientes mejoran su calidad de vida.



# Sergio Luis Cabezas: “Impulsamos la innovación, la seguridad y la excelencia en cada tratamiento”

## ENTREVISTA

**SERGIO LUIS CABEZAS**  
FUNDADOR Y DIRECTOR  
DE INSTITUTO DE  
CIRUGÍA ESTÉTICA  
AVANZADA, ICA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En un sector tan dinámico como la cirugía y la medicina estética, donde la innovación y la formación continua son clave, ¿cómo integra Clínica ICA los últimos avances médicos y quirúrgicos para garantizar intervenciones más precisas, seguras y con resultados naturales?**

En ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada la innovación y la formación continua forman parte de nuestro modelo estratégico. Integramos los últimos avances médicos y quirúrgicos a través de una actualización constante de nuestro equipo profesional, la incorporación selectiva de tecnología de última generación y la aplicación rigurosa de protocolos basados en evidencia científica.

Evaluamos cada innovación desde criterios de seguridad, eficacia y predictibilidad antes de implementarla en nuestra práctica clínica. Este enfoque nos permite optimizar la precisión de las intervenciones, minimizar riesgos y garantizar resultados armónicos y naturales, siempre bajo los más altos estándares de calidad asistencial.

**No podemos olvidar que el postoperatorio es clave para la recuperación y el resultado final.**

En ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada entendemos el postoperatorio como una fase estratégica del proceso quirúrgico, determinante para la recuperación y la calidad del resultado final.

Nuestro seguimiento se basa en un protocolo personalizado que incluye revisiones médicas programadas, monitorización clínica continua y acceso directo al equipo asistencial ante cualquier necesidad. También proporcionamos pautas detalladas de cuidados, control del dolor y recomendaciones



adaptadas a cada procedimiento y perfil del paciente.

Este acompañamiento cercano permite detectar de forma precoz cualquier incidencia, optimizar los tiempos de recuperación y garantizar una evolución segura y acorde con los estándares previstos. En ICA, la cirugía no termina en el quirófano, sino que continúa con un seguimiento orientado a asegurar resultados óptimos y duraderos.

**También, la atención personalizada es clave en cada tratamiento.**

En ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada la personalización es un pilar fundamental de nuestro modelo asistencial. La coordinación entre departamentos se basa en un enfoque multidisciplinar, en el que cirujanos, médicos estéticos, anestesiólogos y equipo de seguimiento postoperatorio trabajan de forma integrada desde la primera valoración. Cada caso se analiza de forma conjunta para diseñar planes terapéuticos globales, coherentes y adaptados a las características anatómicas, expectativas y contexto clínico de cada paciente. Esta planificación integral garantiza la excelencia técnica, la armonía del resultado y la máxima seguridad

durante todo el proceso.

La comunicación interna fluida y la estandarización de protocolos permiten que todas las áreas trabajen bajo los mismos criterios de calidad, ofreciendo una experiencia asistencial personalizada y alineada con los más altos estándares médicos.

**Hoy por hoy, ¿cuáles son los tratamientos más solicitados actualmente en Clínica ICA y qué tendencias marcan el sector en Canarias?**

En el contexto actual de Canarias y de España, la demanda en cirugía y medicina estética se ha diversificado, reflejando un mayor nivel de información por parte de los pacientes y las tendencias globales del sector.

Tratamientos de medicina estética más solicitados:

Procedimientos no invasivos como la toxina botulínica y los rellenos de ácido hialurónico, que continúan siendo líderes por su capacidad de rejuvenecer el rostro con resultados naturales y tiempos de recuperación reducidos.

Hilos tensores y bioremodeladores que estimulan la producción de colágeno para mejorar la firmeza y textura sin cirugía.

Tratamientos láser de última generación para mejorar el tono y la textura de la piel, así como tratar manchas y cicatrices.

Procedimientos quirúrgicos con mayor demanda:

El aumento de pecho sigue siendo uno de los más solicitados. También destacan la blefaroplastia, la rinoplastia y los procedimientos de contorno corporal como la liposucción y la abdominoplastia.

Tendencias del sector:

Predomina la búsqueda de resultados naturales y personalizados, impulsando tratamientos menos invasivos y planes individualizados. Crece el interés por procedimientos preventivos y con recuperaciones más rápidas, además de una mayor diversidad de perfiles de pacientes, incluyendo población más joven y masculina. Estas dinámicas reflejan la evolución de la medicina estética y la cirugía hacia soluciones más seguras, eficaces y centradas en la satisfacción del paciente.

**También, los tratamientos no invasivos ganan protagonismo. ¿Qué papel desempeñan técnicas como CoolSculpting y otros procedimientos sin cirugía en la oferta de Clínica ICA?**

El auge de los tratamientos no invasivos responde a una demanda clara: lograr mejoras visibles y naturales con mínima interrupción de la vida cotidiana. En ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada, estas técnicas ocupan un papel estratégico dentro de nuestra cartera de servicios, tanto como alternativa a la cirugía en casos seleccionados como complemento a procedimientos quirúrgicos.

Tecnologías como CoolSculpting, basadas en la criolipólisis, permiten tratar adiposidades localizadas sin incisiones ni anestesia, ofreciendo una reducción progresiva del tejido graso y tiempos de recuperación prácticamente inexistentes, siendo especialmente adecuadas para quienes buscan redefinir el contorno corporal sin cirugía.

Asimismo, incorporamos otros tratamientos médico-estéticos no quirúrgicos para mejorar la calidad de la piel, estimular colágeno y redefinir volúmenes de forma sutil y armónica, siempre tras una valoración médica y con expectativas realistas. Estas técnicas no sustituyen a la cirugía cuando está indicada, pero sí amplían las opciones terapéuticas, permitiendo ofrecer soluciones personalizadas y alineadas con los objetivos de cada paciente.

**Además, ¿cómo trabajan en Clínica ICA la gestión de expectativas y el acompañamiento emocional del paciente durante todo el proceso?**

En ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada consideramos que la gestión de expectativas y el acompañamiento emocional son tan importantes como el acto médico, ya que la medicina estética y la cirugía implican tanto un

cambio físico como un componente psicológico que debe abordarse con responsabilidad.

Desde la primera consulta escuchamos activamente al paciente para comprender sus motivaciones y valorar si sus expectativas son realistas. Ofrecemos una orientación honesta y fundamentada, explicando con claridad los posibles resultados, los límites de cada procedimiento y el proceso de recuperación, ya que la transparencia es clave para generar confianza.

Durante el preoperatorio, la intervención y el postoperatorio mantenemos una comunicación cercana y accesible. El paciente cuenta con un equipo de referencia que le acompaña y resuelve sus dudas en cada etapa, favoreciendo tanto la evolución clínica como la tranquilidad emocional. En ICA entendemos que el éxito de un tratamiento se mide no solo en términos técnicos, sino también en la satisfacción y el bienestar integral del paciente.

**Con la evolución tecnológica del sector, ¿cuáles son los principales objetivos de Clínica ICA para 2026 en innovación, expansión y mejora de la experiencia del paciente?**

Para 2026, Clínicas ICA Instituto de Cirugía Estética Avanzada ha definido una hoja de ruta estratégica orientada a reforzar su compromiso con la excelencia clínica, la innovación y la mejora de la experiencia del paciente. Los principales proyectos se estructuran en tres ejes:

1. Innovación médica y tecnológica

Incorporación de tecnologías de última generación para ofrecer tratamientos más precisos, eficaces y seguros, incluyendo plataformas diagnósticas y terapéuticas avanzadas, sistemas de planificación 3D y soluciones mínimamente invasivas que amplían las opciones disponibles manteniendo la máxima calidad en los resultados.

2. Expansión y consolidación del modelo asistencial

Refuerzo de la presencia en Canarias mediante la apertura de nuevos espacios clínicos, la consolidación de unidades especializadas y la inversión continua en la formación del equipo para garantizar una atención homogénea y de alto nivel en todas las sedes.

3. Mejora de la experiencia del paciente

Desarrollo de protocolos centrados en la satisfacción global del paciente, desde la primera consulta hasta el seguimiento postoperatorio, optimizando herramientas digitales, programas de acompañamiento y procesos más ágiles y personalizados.

En conjunto, estos objetivos buscan consolidar la entidad como referente en medicina y cirugía estética avanzada, anticipándose a las tendencias del sector y ofreciendo una atención cada vez más segura y personalizada.



# Jorge Petit: “El Hospital Perpetuo Socorro se ha consolidado como uno de los centros privados de referencia en Canarias”



## ENTREVISTA

**JORGE PETIT**  
CEO DE HOSPITAL  
PERPETUO SOCORRO

**M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS**  
**El Hospital Perpetuo Socorro se ha consolidado como uno de los centros privados de referencia en Canarias, apostando por la innovación, la digitalización y la tecnología para mejorar la calidad asistencial. ¿Cómo están integrando la innovación tecnológica y la inteligencia artificial en su modelo asistencial para mejorar los resultados clínicos?**

El Hospital Perpetuo Socorro es hoy uno de los hospitales privados más potentes del país, y en Canarias eso tiene mucho que ver

con la historia. Aquí la sanidad privada tiene mucho arraigo porque llegó antes que la pública. Por ejemplo, el hospital Nuestra Señora del Pino se construye en 1971. Durante años fueron los propios médicos y especialistas quienes impulsaron sus hospitales.

Eso ha hecho que hoy tengamos centros más grandes que la media nacional. En nuestro caso, atendemos a más de 350.000 pacientes al año, con más de 300 especialistas y más de 700 profesionales trabajando en unas instalaciones de más de 25.000 metros cuadrados en pleno centro de la ciudad. Realizamos más de 100.000 urgencias, 14.000 cirugías y 20.000 resonancias al año, cifras muy similares —e incluso superiores— a muchos hospitales públicos.

Nuestra vocación es clara: ofrecer la mejor atención posible, con grandes profesionales y la tecnología más avanzada.

**¿Qué estrategias están implementando para atraer y retener a más de 300 profesionales médicos cualificados y, al**

**mismo tiempo, fomentar la formación continua dentro del equipo?**

En el Hospital Perpetuo Socorro tenemos una estrategia muy clara basada en la calidad asistencial y la mejora continua. Por eso contamos con certificaciones europeas muy exigentes como el modelo EFQM, en el que este año hemos alcanzado el nivel 550+, algo que muy pocos hospitales consiguen y que garantiza excelencia no solo en la atención médica, sino también en tecnología y compromiso con la sociedad.

Además, recientemente hemos sido acreditados como hospital universitario por el Gobierno de Canarias, lo que nos permite formar a nuevos médicos y profesionales sanitarios. Esto es clave para atraer y retener talento, pero también beneficia directamente al paciente, porque impulsa la innovación, mejora la calidad asistencial y refuerza el posicionamiento del hospital. En definitiva, son avances que benefician a todos: a los profesionales, a los pacientes y a la sociedad.

“Hemos sido acreditados como hospital universitario por el Gobierno de Canarias”

**¿Cómo han logrado alcanzar la máxima categoría entre los hospitales privados en Canarias y qué estrategias, planes y estándares de calidad han sido clave para llegar a ese nivel de excelencia?**

Llegar hasta donde estamos no ha sido fácil, aunque todavía tenemos margen para seguir creciendo. Todo ha sido fruto de una apuesta clara por la calidad asistencial, con inversiones importantes tanto a nivel económico como en tecnología y, sobre todo, en atraer y retener a buenos especialistas. Al final, cuando tienes un buen equipo, buena tecnología y un hospital bien preparado, eso se traduce en una mejor atención al paciente, que es nuestro principal objetivo.

**¿Se plantean consolidarse también fuera de Canarias o expandirse con nuevos centros en otras islas?**

Los hospitales suelen tener un ámbito bastante local, porque al final los pacientes vienen de zonas cercanas. Pero en nuestro caso, en el Hospital Perpetuo Socorro también hemos trabajado para atraer pacientes internacionales, especialmente de países cer-

canos como Marruecos, Mauritania, Mali, Cabo Verde o Senegal, donde tenemos presencia y desde donde facilitamos que puedan venir a tratarse.

Además, atendemos a muchos turistas que visitan Las Palmas de Gran Canaria y también a tripulaciones y profesionales vinculados al puerto, que es un punto clave de movimiento internacional. Todo esto amplía nuestra influencia y refuerza nuestro papel como hospital de referencia, no solo a nivel local, sino también internacional.

**Tras su participación en FITUR este enero, ¿qué objetivos se han marcado para reforzar su presencia internacional y su posicionamiento en el sector sanitario?**

Sí, para nosotros FITUR tiene bastante interés porque nos permite conectar con el turismo sanitario. Por un lado, atraemos a pacientes de países cercanos como Marruecos, Mauritania o Senegal que vienen expresamente a recibir asistencia médica; y por otro, también atendemos a turistas que se enferman mientras visitan Canarias. En Fitur hablamos con agencias y aseguradoras que mueven este sector, y aunque en Gran Canaria el turismo sanitario está más centrado en el sur, en Las Palmas también tenemos una presencia importante.

**¿Cómo equilibran en el Hospital Perpetuo Socorro la eficiencia, la rentabilidad y la sostenibilidad para ofrecer una atención más integral, personalizada y de calidad?**

Los hospitales, y en particular los privados, son carísimos y muy complejos. Aunque a veces nos comparan con hoteles, solo nos parecemos en que tenemos camas; el resto, desde tecnología hasta personal y servicios, representa la mayor parte del gasto. En nuestro caso, el hospital genera suficientes ingresos porque tenemos volumen de pacientes, lo que permite equilibrar ingresos y gastos y mantener la calidad asistencial.

No es un negocio fácil: tener muchos ingresos no significa ganancias enormes, porque los gastos son altísimos. Pero sí genera empleo —solo aquí tenemos 700 profesionales, incluidos 300 médicos— y mueve relaciones con proveedores sanitarios, tecnológicos y de servicios. Al final, en la sanidad privada lo que importa es que los pacientes te elijan, y en HPS eso nos permite mantener la sostenibilidad y la calidad.

**De cara a 2026, ¿cuáles son sus principales objetivos en términos de crecimiento, innovación, excelencia asistencial y consolidación de su posicionamiento en Canarias?**

Para nosotros, la prioridad es ofrecer una atención de alto nivel con especialistas muy cualificados y equipos multidisciplinares, apoyados en tecnología de vanguardia. Queremos que los tratamientos sean innovadores, participamos en ensayos clínicos y nuevas terapias, y como hospital universitario, estamos muy comprometidos con la formación y actualización de nuestro personal.

La investigación y la transferencia de conocimiento con la universidad son claves, al igual que el beneficio para los pacientes: diagnósticos más precisos, segundas opiniones de expertos y atención integral desde varias especialidades, siempre con un trato humano. Además, estamos muy enfocados en aplicar la inteligencia artificial y la tecnología para mejorar la gestión y la experiencia del paciente, poniendo siempre la innovación al servicio de la humanización.



## Óscar Vicente: “Apostamos por un modelo de atención integral, preventiva y especializada”

### ENTREVISTA

ÓSCAR VICENTE  
DIRECTOR DE  
DINÁMICA SALUD

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Dinámica Salud nace con el objetivo de mejorar la calidad de vida a través del movimiento y la prevención. ¿Cómo surgió este proyecto y qué necesidad detectaron para crear un centro con esta filosofía de salud integral?**

Dinámica Salud nace con una clara orientación hacia la atención de pacientes neurológicos, especialmente personas que han sufrido un ictus o que padecen enfermedades como el Alzheimer, patologías que provocan un deterioro progresivo de las capacidades. El proyecto surge con la intención de cubrir aquellas necesidades que, en muchos casos, no llegan a ser atendidas completamente por el sistema sanitario actual. El centro se crea con el objetivo principal de

ofrecer una atención especializada a pacientes que requieren cuidados y tratamientos muy específicos, apostando por una visión integral de la salud que combine distintas disciplinas médicas y terapéuticas.

**¿Cómo coordinan las distintas áreas profesionales como fisioterapia, neurofisiología, traumatología u oftalmología en el tratamiento de los pacientes?**

Uno de los pilares fundamentales del centro es el trabajo multidisciplinar entre profesionales de distintas especialidades. Cuando un paciente acude por una dolencia concreta, puede ser valorado por distintos especialistas. Por ejemplo, un traumatólogo puede detectar la necesidad de una valoración neurofisiológica y derivar al paciente para la realización de las pruebas pertinentes. Posteriormente, en función de los resultados, otros especialistas como neurocirujanos pueden determinar el tratamiento más adecuado y derivar al paciente al área de fisioterapia para continuar con la rehabilitación. Además, el centro cuenta con el apoyo de psicología, especialmente para pacientes con deterioro cognitivo, con el fin de valorar no solo la rehabilitación física, sino también la rehabilitación cog-

nitiva y el enfoque terapéutico más adecuado según cada caso. De esta manera, los distintos profesionales se complementan entre sí para definir la mejor estrategia de tratamiento.

**¿Cómo se diseña un plan personalizado para cada paciente y qué papel juega el movimiento dentro del proceso terapéutico?**

El tratamiento individualizado es uno de los principales valores diferenciales del centro. El diseño de cada plan terapéutico se realiza de manera conjunta entre médicos, fisioterapeutas y psicólogos, teniendo en cuenta las características, capacidades y patología de cada paciente. Tras una valoración inicial, los profesionales determinan qué tratamientos son los más adecuados, así como la forma en la que deben aplicarse las diferentes terapias.

**Además del tratamiento de patologías, el centro apuesta por la prevención. ¿Qué programas desarrollan para evitar la aparición de lesiones o enfermedades en pacientes sanos?**

Además del tratamiento de patologías, el centro apuesta firmemente por la prevención. Se desarrollan programas de ejercicio

terapéutico dirigidos tanto a pacientes con patologías como a personas sanas que buscan evitar la aparición de lesiones o enfermedades. El ejercicio se plantea como una herramienta fundamental dentro de la salud preventiva, promoviendo hábitos de vida activos para reducir el riesgo de desarrollar futuras patologías.

**¿Cómo adaptan sus servicios para deportistas que buscan recuperarse y mejorar su rendimiento físico de forma segura?**

En el ámbito del rendimiento deportivo, el centro adapta sus servicios a las necesidades de los deportistas que no solo buscan recuperarse de una lesión, sino también mejorar su rendimiento físico de forma segura. Los fisioterapeutas, además de tratar la lesión, realizan un seguimiento posterior del paciente y facilitan materiales de apoyo, como documentos en formato PDF o vídeos explicativos con ejercicios específicos para evitar recaídas y prevenir futuras lesiones.

**¿Qué criterios siguen para consolidarse como un centro de referencia en calidad asistencial e individualización terapéutica?**

La calidad asistencial es uno de los objetivos prioritarios del centro. Para ello, se establecen protocolos de actuación desde la primera atención al paciente hasta el seguimiento posterior del tratamiento.

Desde la dirección se supervisa el cumplimiento de estos estándares, identificando posibles áreas de mejora e implementando las acciones necesarias para optimizar la calidad del servicio.

**“Desarrollamos tratamientos individualizados y multidisciplinarios, combinando la rehabilitación física, cognitiva y preventiva”**

**¿Cuáles son los principales retos y metas de Dinámica Salud de cara al futuro?**

De cara al futuro, el principal reto del centro es continuar desarrollando el proyecto impulsado por sus fundadores, manteniendo el compromiso de ofrecer atención especializada a pacientes con patologías neurológicas, quienes constituyen el principal foco de trabajo del centro y uno de los colectivos que requieren mayor atención especializada.



# Irene Calderín: “Siempre buscamos un resultado natural y sabemos hasta dónde se puede llegar”

## ENTREVISTA

**IRENE CALDERÍN**  
DIRECTORA MÉDICO DE  
CLÍNICA CALDERÍN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Clínica Calderín cuenta con más de 40 años de historia y experiencia en el ámbito sanitario. Desde su posición como directora médica, ¿cómo ha evolucionado la clínica en estos años y qué pilares han sido fundamentales para mantener resultados de calidad en Angiología y Cirugía Vascular?**

Mi padre empezó hace unos 40 años como cirujano vascular, con una consulta muy pequeña aquí en Las Palmas. Con el tiempo fue creciendo y yo hice la especialidad, que empecé hace ocho años y terminé hace tres. Durante todo ese tiempo aprendí con él en la consulta y, al terminar, me incorporé oficialmente.

Él se centraba en técnicas tradicionales, como la escleroterapia y la cirugía de varices. Yo, al unirme, hemos incorporado técnicas más modernas, como el endoláser, el sellado con cianocrilato y algunos tratamientos médico-estéticos.

Creo que hemos logrado mantenernos tanto tiempo porque ofrecemos un trato muy cercano. No es una clínica donde todo pasa por una secretaria o por un hospital grande: yo tengo mi propia secretaria que gestiona las citas de manera personalizada, dando prioridad según la gravedad. También atendemos casos semi-urgentes, como trombosis u otras patologías que necesitan valoración rápida.

**Uno de los valores que destacan es la profesionalidad unida a la innovación. En un campo tan cambiante como la medicina, ¿qué importancia tiene la formación continua y la incorporación de nuevas tecnologías en los tratamientos que ofrecen en la clínica?**

Hay que ir incorporando siempre las novedades, porque hoy en día los pacientes están muy informados gracias a internet y buscan los tratamientos más modernos.

Eso sí, añadir lo último siempre supone inversión: no solo en aparataje, que es mucho, sino también en formación, porque cada técnica o material nuevo requiere que todo el equipo se actualice. Pero, la verdad, creo que más o menos lo hemos ido cumpliendo.

**¿Cómo se articula ese enfoque integrado entre prevención, diagnóstico y tratamiento dentro de la clínica?**

Nuestra principal patología son las varices, que es lo que suele traer a los pacientes a la consulta. Muchos llegan en estadios iniciales de la enfermedad.

“Creo que hemos logrado mantenernos tanto tiempo porque ofrecemos un trato muy cercano”

Lo primero que hacemos es la ecografía para diagnosticar correctamente, junto con la historia clínica, y según lo que veamos decidimos el tratamiento. Incluso trabajamos en prevención: la escleroterapia no solo trata las varices existentes, sino que también ayuda a evitar que varices pequeñas se dilaten y terminen necesitando cirugía.

**El asesoramiento personalizado es otro de los compromisos de la clínica. ¿Cómo es el proceso de primera consulta y valoración para asegurar que cada paciente reciba una recomendación adaptada a sus necesidades y expectativas?**

“Clínica Calderín cuenta con más de 40 años de historia”

Cuando vemos a un paciente por primera vez, siempre hacemos una ecografía doble en la consulta. Sin ella no se puede saber qué tratamiento necesita, porque cada persona tiene una anatomía diferente. Según lo que vemos en la ecografía, podemos recomendar el tratamiento que mejor le venga a cada paciente.



**Además de la cirugía vascular, la clínica destaca por su área de Medicina Estética y Antienvjecimiento. ¿Cómo combinan el enfoque médico con la búsqueda de resultados naturales y personalizados en este tipo de tratamientos?**

Yo creo que se trata más de mejorar la anatomía del paciente que de alterarla. Siempre buscamos un resultado natural y sabemos hasta dónde se puede llegar.

El paciente puede pedir algo concreto, pero es importante explicar lo que realmente se puede ofrecer y fijar expectativas reales desde el principio.

**De cara al año 2026, en un contex-**

**to de constante avance médico y tecnológico, ¿cuáles son los principales propósitos estratégicos que se plantea Clínica Calderín para seguir creciendo, innovando y ofreciendo la máxima calidad asistencial a sus pacientes?**

Queremos seguir en la misma línea.

El año pasado, en 2025, compramos una máquina láser de última generación para cirugía de varices, que fue nuestra gran incorporación. Este año la idea es continuar igual: tenemos mucho trabajo, pacientes y estamos muy contentos. En nuestra especialidad no siempre hay grandes novedades, así que simplemente queremos seguir así y tener suerte.

# La Orotava impulsa el comercio local con la campaña del Día del Padre “Papá, estás como un queso”



**Abrazos a la altura de papá**

**Día del Padre 2026**

Compra en la Zona Comercial Abierta de La Orotava del **13 al 19 de marzo de 2026** y canjea tu ticket de compra de **30€ o más** por una cuña de queso semicurado ahumado de la Quesería de Benijos. (Hasta fin de existencias)

**Yo COMERCIO de LA OROTAVA**  
Siempre contigo!

**SABOREA**  
VILLA DE LA OROTAVA

**Ayuntamiento VILLA DE LA OROTAVA**  
Concejalía de Comercio

La concejalía de Comercio del Ayuntamiento de La Orotava, que dirige Deisy Ramos, pone en marcha una nueva edición de la campaña comercial del Día del Padre bajo el lema “Papá, estás como un queso”, una iniciativa que une el apoyo al comercio local y al sector primario del municipio.

La campaña se desarrollará del 13 al 19 de marzo. Durante esos días, los clientes que realicen compras iguales o superiores a 30 euros en los comercios de la Villa, podrán canjear sus tickets por una cuña de queso semicurado ahumado de la Quesería de Benijos, una empresa local que respalda directamente a más de una treintena de explotaciones ganaderas del Valle.

El punto de canje estará ubicado en la caseta de madera instalada en el Puente de la calle Carrera Escultor Estévez, en horario de 10:00 a 13:00 horas y de 17:00 a 20:00 horas (excepto el sábado, que será solo en horario de mañana), hasta fin de existencias.

Esta acción se enmarca bajo el sello gastronómico Saborea La Orotava, consolidando la apuesta municipal por la dinamización económica y la promoción del producto local.

Podrán participar en la promoción las compras realizadas en comercios del municipio y en la Zona Comercial Abierta, quedando excluidos establecimientos de alimentación, grandes superficies, panaderías, farmacias, restaurantes, bares, peluquerías (salvo bonos regalo), expendedores de loterías y apuestas del Estado, empresas de servicios y materiales de construcción.

Desde el Ayuntamiento se anima a vecinos y visitantes a sumarse a esta iniciativa que, además de incentivar las compras con motivo del Día del Padre, refuerza el compromiso con el comercio de cercanía y el sector ganadero del municipio.

Se vuelve a lanzar esta campaña comercial tras el éxito y buena respuesta de la ciudadanía en las ediciones anteriores, además de por el apoyo que se presta a los comercios y empresas del municipio.



# Rutas guiadas para descubrir y proteger el Monte de Las Mesas

► Fundación Moeve impulsa rutas interpretativas para fomentar la educación ambiental y la recuperación del bosque termófilo en Santa Cruz de Tenerife

La Fundación Moeve reafirma su firme compromiso con la sostenibilidad y la educación ambiental en el municipio mediante su decidido apoyo al programa de rutas interpretativas en el Monte de Las Mesas, una iniciativa desarrollada por la Fundación Santa Cruz Sostenible en colaboración con el Cabildo Insular de Tenerife, en el marco del proyecto “Renatura Monte de Las Mesas”.



El objetivo de este programa es reforzar la concienciación ambiental de la ciudadanía y dar a conocer de manera directa los avances del proyecto de restauración ecológica orientado a la recuperación del bosque termófilo en este enclave estratégico de Santa Cruz de Tenerife. Se trata de un espacio natural de proximidad cuyo valor ecológico y paisajístico resulta fundamental para

el municipio y cuya integración en la vida social y educativa constituye una prioridad compartida.

Las rutas interpretativas periódicas, iniciadas a finales de 2025 y con desarrollo previsto hasta marzo, están permitiendo a alumnado, personas mayores, usuarios de entidades sociales y otros colectivos organizados conocer de primera mano los trabajos de restauración ambiental que se están ejecutando en el marco del proyecto “Renatura Monte de Las Mesas”.

Durante estos itinerarios, los participantes descubren no solo las actuaciones técnicas de recuperación del bosque termófilo, sino también las especies protegidas presentes en la zona, los valores paisajísticos del entorno, sus miradores naturales y las singulares formas del relieve que caracterizan este enclave municipal.

Fundación Moeve otorga un especial valor a la dimensión educativa y participativa de esta iniciativa. Las rutas incorporan dinámicas de carácter lúdico diseñadas para facilitar el aprendizaje y reforzar el vínculo de la ciudadanía con el entorno natural. Esta metodología favorece una experiencia cercana y transformadora, en la que el conocimiento se convierte en herramienta para la implicación activa en la conservación del patrimonio ambiental.

La entidad subraya que la sostenibilidad no se construye únicamente a través de intervenciones técnicas, sino también mediante la educación, la sensibilización y la participación social. En este sentido, el programa de itinerarios guiados no solo acerca la naturaleza a las personas, sino que fomenta una conciencia ambiental sólida y duradera, promoviendo que la población comprenda la importancia de la conservación del Monte de Las Mesas y lo sienta como un espacio propio.

Asimismo, la colaboración entre entidades públicas y privadas constituye un pilar esencial para garantizar que proyectos como “Renatura Monte de Las Mesas” generen un impacto real y sostenible en el territorio. Fundación Moeve destaca que esta cooperación permite sumar recursos, experiencia y compromiso para restaurar este espacio natural e integrarlo plenamente en la vida diaria del municipio, promoviendo un uso público responsable y compatible con la preservación del entorno.

Con este programa, Fundación Moeve consolida su papel como agente activo en la protección de la biodiversidad y en la promoción de una cultura ambiental comprometida, contribuyendo de manera decisiva a la recuperación del bosque termófilo y al fortalecimiento del vínculo entre la ciudadanía y su patrimonio natural.

fundación  
moeve

Con



de fomentar

Iniciativas más sostenibles que impulsen una transición ecológica justa

Florestasur

Proyecto ganador en 2025, por impulsar la reforestación y la recuperación de ecosistemas.



Premios  
fundación  
Moeve  
2026

Presenta tu  
proyecto aquí



# Su Majestad la Reina Doña Sofía recibe el Premio Gorila del Loro Parque en una histórica ceremonia en favor del bienestar animal

► En un acto celebrado en el acuario Poema del Mar, ante más de 250 personas y presidido por el presidente de Canarias, Fernando Clavijo, y el presidente de Loro Parque, Wolfgang Kiessling, la Reina Doña Sofía fue reconocida por su trayectoria ejemplar en defensa de la naturaleza

Su Majestad la Reina Doña Sofía recibió el Premio Gorila, el máximo reconocimiento que otorga el Loro Parque, en el transcurso de una solemne y emotiva ceremonia celebrada en Poema del Mar, en Las Palmas de Gran Canaria. Más de 250 invitados entre autoridades, científicos, representantes institucionales y colaboradores de la Fundación fueron testigos de un acto cargado de simbolismo y compromiso ambiental.

El acto estuvo presidido por el presidente del Gobierno de Canarias, Fernando Clavijo, y por el presidente de Loro Parque, Wolfgang Kiessling, quienes acompañaron a Su Majestad la Reina Doña Sofía en una noche que puso en valor el papel de la conservación como eje esencial del desarrollo sostenible.

Durante su intervención, el presidente de Canarias, Fernando Clavijo, destacó que el Premio Gorila “representa la idea de que la conservación de la naturaleza no es una tarea lejana o abstracta, sino una responsabilidad compartida que exige compromiso, constancia y cooperación”. Asimismo, subrayó que el reconocimiento a Su Majestad la Reina Doña Sofía “pone en valor una trayectoria marcada por su apoyo constante a la ciencia, la educación ambiental y la protección de la fauna”, y que su ejemplo “ha contribuido a situar la defensa de la biodiversidad en el centro del debate público y de la conciencia colectiva”.

Clavijo puso en valor el papel de Loro

Parque y de Loro Parque Fundación, destacando que “han sabido unir ciencia, divulgación y acción al servicio de la conservación, convirtiéndose en un referente internacional en la protección de la biodiversidad”. En este contexto, afirmó que Canarias “es una tierra con una biodiversidad única y de ecosistemas frágiles, proteger el entorno no es una opción, sino una obligación”. Por ello, explicó que el Gobierno trabaja en la actualización de la Ley de Cambio Climático y Transición Energética y en la futura Ley de Biodiversidad Canaria, con el objetivo de avanzar hacia “un modelo que integre la protección ambiental con el desarrollo sostenible y garantice oportunidades y bienestar para las generaciones futuras”.



El presidente de Loro Parque, Wolfgang Kiessling, recordó los inicios del proyecto, junto con su esposa Brigitte, hace más de cinco décadas y la evolución de la compañía hasta convertirse en un referente internacional. “Hoy, 54 años después, todos sabemos que Loro Parque ha triunfado y es una parte integral de la industria turística”, señaló, subrayando que el grupo cumple con todas las expectativas de un zoológico moderno acreditado “conservación, educación, investigación científica, bienestar animal, biodiversidad y protección de la naturaleza”.

Kiessling destacó que desde 1988 el grupo ha puesto un énfasis especial en la protección del medio ambiente y que, gracias al apoyo de Loro Parque Fundación, desde 1994, se han impulsado proyectos decisivos para la supervivencia de especies amenazadas. “Y hoy, vivo el momento culminante de mi carrera, con la entrega de nuestro Premio Gorila a Su Majestad la Reina Doña Sofía, mi buena amiga de juventud en Salem, que nos honra con su presencia”, afirmó emocionado.

Por su parte, el presidente de Loro Parque Fundación, Christoph Kiessling, definió el acto como “uno de los momentos más significativos para nuestra Fundación” y agradeció profundamente la presencia de Su Majestad la Reina Doña Sofía, “que otorga a este acto un significado excepcional”.

Christoph Kiess-

ling recordó que Loro Parque Fundación ha apoyado más de 300 proyectos en 53 países, con una inversión superior a 30 millones de dólares, contribuyendo a salvar de la extinción 18 especies. Subrayó además el liderazgo científico de la entidad en el estudio del impacto del cambio climático en la Macaronesia y anunció la puesta en marcha del proyecto SOFIANet (Sensing Ocean Frequencies through Integrated Acoustic Network), una iniciativa destinada a reforzar la protección de los cetáceos en el Estrecho de Gibraltar mediante una red integrada de monitorización acústica. Esta contará con la colaboración de la Fundación Reina Sofía y la Universidad de La Laguna.

El Premio Gorila, creado en 2003 por iniciativa de Wolfgang Kiessling, distingue a personalidades con un compromiso ejemplar con la biodiversidad y el respeto por los animales. En esta edición, el galardón reconoce la trayectoria de la Reina Doña Sofía, cuyo apoyo constante a iniciativas científicas y de protección animal ha sido una constante a lo largo de su vida.

La ceremonia concluyó entre una prolongada ovación y un ambiente de emoción contenida, en un escenario, la sala principal Deep Sea, que simboliza la belleza y fragilidad de los océanos. Una noche que reafirmó el compromiso compartido entre instituciones, ciencia y sociedad civil para situar la defensa de la biodiversidad en el centro de la acción colectiva.

**Su Majestad la Reina Doña Sofía,  
Premio Gorila 2024**

Su Majestad la Reina Doña Sofía ha mantenido una dedicación constante a la protección del medioambiente y al bienestar animal, una vocación que se remonta a su infancia y que ha estado presente, de forma sostenida, en su vida pública. Pionera en el ámbito de la realeza por su implicación en estas causas, su agenda institucional ha reflejado durante décadas un apoyo frecuente a iniciativas orientadas a la preservación de especies en peligro de extinción, así como a la defensa de los ecosistemas marinos frente a la contaminación. Doña Sofía ha impulsado y respaldado acciones de sensibilización ambiental, con un mensaje reiterado sobre la importancia de la educación para revertir el impacto de los residuos, especialmente los plásticos, en el océano y en la cadena alimentaria.

A través de su Fundación, constituida en 1977, ha auspiciado y apoyado diversas causas medioambientales y de protección animal: desde proyectos de restauración de entornos agrícolas hasta el respaldo a entidades que combaten el maltrato y el abandono, así como acciones de conservación de fauna, incluyendo iniciativas vinculadas a la protección de especies emblemáticas y amenazadas. En los últimos años, su atención se ha intensificado especialmente en la conservación marina, un ámbito estrechamente conectado con su relación personal con el mar.

Por su trayectoria, su capacidad de impulsar alianzas, su apoyo constante a proyectos de conservación y su ejemplo público en favor de la naturaleza, Su Majestad la Reina Doña Sofía representa los valores que inspiran este reconocimiento y encarna el propósito del Premio Gorila, reconocer a quienes dejan una huella positiva en la preservación del mundo natural.

# Oriana Arencibia: visión, disciplina y propósito en el sector inmobiliario de Tenerife

ORIANA ARENCIBIA. CO-FUNDADORA REAL ESTATE

**REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS**  
**C**on una mentalidad inconformista desde la adolescencia, Oriana Arencibia ha construido su camino empresarial guiada por la intuición, la disciplina y una fuerte apuesta por el crecimiento personal. Hoy desarrolla su proyecto en el sector inmobiliario en Tenerife, centrada en la gestión de propiedades vacacionales y en la compra, venta y alquiler de inmuebles, especialmente en el sur de la isla.

Hace apenas unos meses, Oriana y su madre tomaron una decisión que marcaría un antes y un después en sus vidas: dejar Valencia y comenzar desde cero en Canarias. Más que un cambio geográfico, fue una declaración de intenciones. Ambas decidieron emprender juntas, fortaleciendo no solo su proyecto profesional, sino también su vínculo personal. Según destacan, esta etapa ha supuesto un crecimiento profundo, especialmente en su relación madre-hija.

**Una vocación que comenzó a los 15 años**

El espíritu emprendedor de Oriana no nació en el sector inmobiliario. Sus primeros pasos los dio a los 15 años en el mundo de la fotografía. En Valencia creó su propia

marca personal, gestionando cada aspecto del negocio: organizaba sesiones, reservaba estudios, captaba clientes y se desplazaba por toda la ciudad para trabajar. A través de Instagram logró generar una red de contactos sólida y fidelizar clientes, demostrando desde muy joven una clara capacidad comercial y estratégica.

Hasta los 17 años exploró distintos modelos de negocio, siempre con la sensación de que el camino convencional no encajaba con su visión. Fue entonces cuando descubrió su verdadera vocación: el sector inmobiliario.

Tras formarse en gestión de propiedades, decidió junto a su madre apostar por el mercado turístico de Tenerife, un entorno dinámico con gran potencial de crecimiento.

**Una propuesta de valor basada en la ética y la personalización**

El proyecto de Oriana Arencibia se sustenta en pilares muy definidos: ética profesional, flexibilidad, atención personalizada y compromiso. Su objetivo es ofrecer solu-



ciones integrales adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, entendiendo que cada propiedad y cada propietario requieren una estrategia diferente.

Desde su llegada a Tenerife, el enfoque ha sido claro: consolidar bases sólidas y construir una red de colaboradores que permita ofrecer un servicio cada vez más completo. A través de reuniones estratégicas y alianzas con profesionales del sector, han ampliado capacidades y generado nuevas oportunidades, cimentando su reputación en el respeto, la seriedad y la coherencia.

Actualmente se encuentran en una etapa de crecimiento estratégico, enfocadas en fortalecer la estructura del proyecto y en asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

**Empezar con visión, no solo con la vista**

Oriana habla de emprendimiento con honestidad. Reconoce que no es un camino sencillo, especialmente en un mercado competitivo como el inmobiliario. Para ella, emprender exige un alto nivel de autocontrol, disciplina y desarrollo personal constante.

Defiende que no basta con trabajar duro;

es imprescindible aprender a gestionar emociones, frustraciones y presión. “Hay que mirar con visión y no solo con la vista”, sostiene, entendiendo que cada etapa forma parte de un proceso mayor.

Esa mentalidad, combinada con valores sólidos y pasión por el trabajo, es la base que —según afirma— permite construir resultados sostenibles en el tiempo.

**Un objetivo claro: construir una organización con visión a largo plazo**

A largo plazo, Oriana Arencibia aspira a crear un entorno empresarial rodeado de personas con mentalidad de progreso, ambición y compromiso. Su meta no es únicamente gestionar propiedades, sino consolidar una red fuerte y estructurada que permita ofrecer soluciones integrales dentro del mercado inmobiliario y turístico.

Más que diversificar de manera apresurada, en esta etapa su prioridad es la especialización. Prefiere dominar con excelencia las áreas en las que ya opera antes que expandirse sin una base sólida. Está enfocada en perfeccionar procesos, elevar estándares y fortalecer la propuesta de valor.

Su ambición no se limita a un proyecto puntual en Tenerife. La visión es construir una organización profesional, ética y orientada a la mejora continua, con capacidad de expansión estratégica hacia otros mercados en el futuro.

En un sector donde la competencia es intensa, Oriana Arencibia apuesta por algo que considera diferenciador: coherencia entre valores y acción. Y es precisamente esa coherencia la que aspira a convertir en el verdadero motor de su crecimiento empresarial.

# Simón Gracia de Torres, el estratega que encontró en LinkedIn Ads el nicho perfecto para revolucionar el marketing B2B en España

SIMÓN GRACIA DE TORRES. METEORA DIGITAL MEDIA - FOUNDER

**REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS**  
**D**esde pequeño, Simón Gracia de Torres tuvo claro que quería emprender. La semilla se la plantó su padre, quien, tras ser despedido durante la crisis económica, le inculcó la importancia de construir algo propio. Años más tarde, esa convicción se materializaría en Meteora Digital Media, una agencia especializada en marketing digital B2B que hoy aspira a convertirse en referente en España y Latinoamérica.

**De un curso de 15 euros a Nueva York**

La andadura empresarial de Simón comenzó en plena pandemia. Mientras el mundo se detenía, él decidió invertir 15 euros en un curso de Google Ads en la plataforma educativa Udemy. El curso, de 26 horas, resultó ser mucho más que una formación técnica: fue el punto de partida de su carrera.

Detrás de aquella formación estaba Isaac

Rudansky, fundador y CEO de AdVenture Media Group, una de las agencias de Paid Media más reconocidas de Estados Unidos. Meses después de completar el curso, Simón viajó a Nueva York para conocer personalmente a su mentor. Aquella visita marcaría el inicio de una colaboración de casi cinco años como freelance con la agencia estadounidense.

Durante ese periodo, adquirió una sólida experiencia en publicidad digital, pero también identificó una oportunidad clara: el enorme potencial de LinkedIn Ads en el entorno B2B.

**Detectar el nicho: la especialización como ventaja competitiva**

Mientras la mayoría de profesionales del Paid Media centraban sus esfuerzos en Google Ads o Meta Ads, Simón decidió especializarse en LinkedIn Ads, una herramienta clave para empresas B2B gracias a su capacidad de segmentación por cargo, sector y datos em-



presariales En un mercado donde abundan las agencias 360, pero escasean los especialistas en LinkedIn Ads —especialmente en España—, encontró su nicho. “Somos muy pocos a nivel mundial los que nos especializamos en esta plataforma”, sostiene. En España, asegura, apenas conoce a un puñado de profesionales dedicados exclusivamente a esta disciplina.

Con esa visión nació Meteora Digital Media, enfocada en posicionamiento de marca, generación de leads cualificados y ventas para empresas B2B, especialmente del sector SaaS y tecnológico. Muchas de estas compañías desarrollan soluciones tan innovadoras que su público objetivo aún desconoce su existencia. Y ese público, explica Simón, está en LinkedIn.

**Crecimiento orgánico y primeros hitos**

Desde el inicio, Simón apostó por constituir una Sociedad Limitada, incluso cuando aún trabajaba como freelance gestionando campañas para clientes estadounidenses. La evolución del proyecto ha sido orgánica, impulsada por la demanda creciente de empresas tecnológicas que buscan un enfoque verdaderamente especializado.

Uno de los momentos más relevantes en la trayectoria de Meteora Digital Media llegó cuando fue necesario empezar a delegar. Actualmente, Simón colabora con dos freelancers que le ayudan a gestionar la carga de trabajo, un paso que considera clave en

la transición de profesional independiente a estructura empresarial.

**Oportunidades y obstáculos**

Aunque el panorama empresarial es competitivo, Simón no percibe una gran competencia directa en su nicho. La especialización en B2B y en LinkedIn Ads le ha permitido diferenciarse claramente.

Sin embargo, señala que el principal reto para emprender en España no es la competencia, sino la presión fiscal. En su caso, operar desde Canarias le permite acogerse a incentivos como la RIC, aunque reconoce que figuras como la Zona ZEC, con sus exigentes requisitos, resultan menos accesibles para jóvenes emprendedores que comienzan desde cero.

**Mirando al futuro**

El objetivo a largo plazo de Simón Gracia de Torres es ambicioso: convertir a Meteora Digital Media en la agencia de marketing digital B2B de referencia en España y Latinoamérica, combinando el expertise en LinkedIn Ads con Google Ads.

Además de seguir trabajando con empresas SaaS y tecnológicas, la agencia está detectando un creciente interés por parte del sector industrial, tradicionalmente más reticente al marketing digital. Cada vez más compañías de este ámbito comienzan a entender el potencial de la publicidad digital para generar ventas reales.

Para Simón, el camino está claro: especialización, foco y profundo conocimiento de la herramienta. En un entorno donde muchos intentan abarcarlo todo, él ha decidido apostar por dominar una sola plataforma. Y, de momento, la estrategia parece estar dando resultados.



CIENCIA

EMPRENDIMIENTO

CULTURA

DEPORTE

# talento canario

## UN MOVIMIENTO PARA INSPIRAR

Todas las historias en [talentocanario.es](http://talentocanario.es)



Gobierno  
de Canarias  
*islas iguales*

Aurora Barrabí

Jesús Martín-Fernández

Pedro Paricio

Pedri González

Elena Corchero

David Macías

Andrea Rodríguez

Mar Carretero