



Valle García:
"Nuestras tasas de donación nos sitúan como una de las sociedades más solidarias del mundo" **P20**



Luis Caballero: "Hoy en día en MAPFRE tenemos la mejor solución para cada empresa, sea cual sea su tamaño, actividad y necesidad" **P25**



Juanjo Infante:
"Las bacterias se han hecho resistentes a los antibióticos" **P38**



Pilar Espejo:
"Pondremos en marcha el proyecto Vithas One, la historia clínica digital única para todos los pacientes" **P41**

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

AGOSTO MMXXII | 1,20€ | Andalucía

TRIBUNADEANDALUCIA.ES



Catalina García: "Queremos que los andaluces se sientan orgullosos de su sistema sanitario público" **P2**

ENTREVISTA.
CONSEJERA DE SALUD Y CONSUMO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

Dr. Francisco Ivorra: "Andalucía aporta prácticamente el 30% de nuestra facturación. Por lo tanto, Andalucía es un mercado clave para el Grupo ASISA" **P18**

NUEVA ECONOMÍA

Manuel Parejo.
Doctor en Economía con Mención Industrial.
Del espacio físico al virtual **P10**



Antonio Rivero Onorato. Periodista.
Director de Grayling en Andalucía.
¿Legislatura posnográfica? **P11**



Gustavo de Medina.
CEO de Ibersponsor Consultores de Comunicación.
La ciudad vacía **P12**



Francisco del Olmo.
Doctor en economía y gestión empresarial.
Las empresas andaluzas navegan hacia un otoño gris **P13**



José Manuel Gómez.
Catedrático de derecho del trabajo y de la seguridad social.
La due diligence y el cumplimiento de las normas laborales **P14**



ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE ASISA



ESPECIAL MEDICINA Y SALUD



Andalucía pierde 1.601 autónomos en julio **P4**

Cámaras de Andalucía ofrecen su cooperación al nuevo Gobierno para impulsar el desarrollo empresarial **P8**



La Fundación Cajasol renueva el convenio con la Guardia Civil de Andalucía **P54**



Catalina García: “Queremos que los andaluces se sientan orgullosos de su sistema sanitario público”

ENTREVISTA

CATALINA GARCÍA
CONSEJERA DE SALUD Y
CONSUMO DE LA JUNTA DE
ANDALUCÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Usted se acaba de estrenar en el cargo, pero conoce muy bien esta área de gobierno ya que usted ha sido viceconsejera. ¿El Presidente Juanma Moreno ha decidido apostar por la continuidad en salud?

Sí, en primer lugar, quiero agradecerle su confianza para continuar con el avance de la sanidad en Andalucía. El presidente me transmitió personalmente ese objetivo y comparto por completo su punto de vista. Agradezco también a Jesús Aguirre, nuestro consejero, que nos ha dejado una buena base sobre la que impulsar nuevos proyectos y reformas. En mis primeros días como consejera, he podido hablar con los colegios profesionales y organizaciones sindicales, y a todos he trasladado el propósito de seguir la línea marcada por el anterior equipo, pero también el deseo de poner en marcha una política sanitaria innovadora. Y, como ha dicho, lo hago conociendo en profundidad la estructura de esta Consejería. No vamos a perder ni un minuto.

Queremos que los andaluces se sientan orgullosos de su sistema sanitario público. En estos años hemos dado un salto de calidad importante, tanto en infraestructuras como en personal. De hecho, tenemos 30.000 profesionales sanitarios más que en 2018 y 33 nuevas infraestructuras. Hemos eliminado la subasta de medicamentos, que tanto han agradecido los profesionales médicos, farmacéuticos y los usuarios. Lo más importante

es que hemos cumplido con la palabra dada a los ciudadanos. Creo que eso ha sido fundamental para que hoy sigamos en el Gobierno.

La pasada legislatura estuvo marcada por varias crisis sanitarias importantes que seguramente frenaron algunos planes diseñados previamente ¿Qué retos afronta en este nuevo periodo?

Es cierto que la COVID cambió los planes de la Consejería, pero, precisamente por la pandemia, se aceleraron los planes de modernización de las infraestructuras. Muchas llevaban dos y tres décadas sin actualizarse. Fijese, en menos de cuatro años, se han invertido 1.144 millones de euros en mejorar nuestros centros sanitarios. El resultado es que hoy tenemos 6 nuevos hospitales, 6 centros de día, 9 centros de salud y 9 consultorios más. Ninguna otra comunidad autónoma ha invertido tanto para mejorar su sanidad. Nuestra apuesta por la modernización de la sanidad pública con inversiones como nunca es incontestable.

Pero queremos más. Le aseguro que la mayoría absoluta no nos va a hacer caer en la autocomplacencia, en el “ya lo tenemos todo hecho”. Nada de eso. En esta Legislatura, si cabe, nos debemos esforzar aún más para hacer ver a los andaluces que no era un proyecto de ruptura, sino de continuidad. Queremos que Andalucía siga avanzando y, para ello, la sanidad debe ser uno de los buques insignia del Gobierno de Juanma Moreno.

Vamos a seguir trabajando para culminar

las nuevas infraestructuras sanitarias, como el recuperado Hospital Militar de Sevilla, que en breve finalizamos la segunda fase de las obras, y para que otras de gran importancia vean la luz, como el nuevo hospital de Málaga.

Queremos más camas en los hospitales, servicios de vanguardia, más empleo y mejores condiciones laborales para retener en Andalucía el talento de nuestros profesionales sanitarios. Potenciar la investigación en salud en colaboración con nuestras universidades. Y, por supuesto, vamos a centrar nuestros esfuerzos en la Atención Primaria, impulsando el Plan Estratégico para conseguir que sea accesible y resolutive.

Nos esperan retos apasionantes, a los que haremos frente con transparencia, eficacia, cercanía y diálogo con todos los sectores del ámbito de la Salud y el Consumo. Vamos a poner absolutamente todos los recursos disponibles para ofrecer unos servicios de calidad a los andaluces.

¿Es una señal el hecho de que la Ley de Atención Temprana haya sido la primera en ir al nuevo Consejo de Gobierno?

Es una declaración de intenciones en toda regla. Con ella cumplimos una de las promesas del presidente Juanma Moreno con muchas familias y asociaciones que necesitaban una base legal para los problemas que afrontan a diario. Una ley que es vital para el desarrollo y el futuro de muchos niños an-



daluces, y también para sus familias. Con esta Ley vamos a garantizar a los menores de 0 a 6 años, con algún trastorno o riesgo de padecerlo, el acceso a la Atención Temprana en condiciones de igualdad.

“Es cierto que la COVID cambió los planes de la Consejería, pero, precisamente por la pandemia, se aceleraron los planes de modernización de las infraestructuras. Muchas llevaban dos y tres décadas sin actualizarse”

Es una señal de compromiso y de sensibilidad con los más vulnerables. Ellos, sin duda, están siempre en el centro de nuestras políticas. Pero también es una señal de que el diálogo en el Gobierno de Andalucía está más vivo que nunca. Esta Ley nace del consenso, de la escucha activa. Algo que está siempre en todos los pasos que damos en la Administración andaluza. Sin los que están en el día a día de los problemas, los sindicatos,

las patronales, las asociaciones, las familias, los voluntarios... sería imposible tomar decisiones que realmente lleguen al centro de la cuestión. Ellos son altavoces, muchas veces, de las inquietudes de los andaluces y con ellos vamos a contar siempre.

Además, y vuelvo a la Atención Temprana, es una Ley pionera en toda España. Con esto quiero decir que el Gobierno de Juanma Moreno siempre quiere anticiparse, dar un paso más para mejorar la vida de los andaluces. La innovación y la investigación son dos columnas esenciales sobre las que sostener nuestras políticas, sobre todo, las relacionadas con los Objetivos que marca la Unión Europea.

En ese sentido, tenemos claro que la digitalización y la humanización son claves en todas las áreas, pero, principalmente, en la Salud.

La oposición centra sus críticas habitualmente en que ustedes potencian la sanidad privada en detrimento de la pública. ¿Qué hay de verdad en eso?

Nada. Trabajamos para mejorar la sanidad pública, como no puede ser de otra manera. Desde que Juanma Moreno llegó al Gobierno la directriz ha sido clara: que la calidad de la sanidad pública andaluza debía ser excelente. Para ello debíamos garantizar la accesibilidad de la ciudadanía, mejorar los tiempos de espera para las consultas con especialistas, para pruebas y, por supuesto, para intervenciones quirúrgicas, sin olvidarnos, porque es una prioridad, de la Atención Primaria.

Para ello hemos mejorado además instalaciones con una inversión récord en infraestructuras. Por supuesto, hemos mejorado las condiciones laborales de los trabajadores del SAS porque era de justicia, buscando además la equiparación salarial con el resto de España. Si eso es favorecer a la privada...

Las críticas que recibimos de la oposición entran dentro del juego político; la realidad se ve y la siente la ciudadanía andaluza. Y

más que lo va a notar en positivo cuando cumplamos el compromiso de atención primaria accesible y resolutive.

La falta de médicos y de personal sanitario parece un problema que afecta a muchas comunidades. ¿Cómo es posible que no se encuentre personal para trabajar y las universidades sigan teniendo unas notas de corte solo aptas para alumnos muy aventajados?

Es un tema en el que se está trabajando a nivel nacional, con las Universidades y el Ministerio, para intentar buscar una solución que dé respuesta a este problema. Es un modelo quizás caduco que hay que replantearse porque la realidad es que necesitamos más profesionales y para ello debemos tener a las personas formadas. A pesar de todo, hemos aumentado las plazas MIR en más de 300 en tres años, lo que supone un 24% más.



La última denuncia pública ha sido del Sindicato de Enfermería (SATSE) que dice que ha habido una continua desinversión a lo largo de los últimos 20 años en toda España. ¿Cómo está Andalucía en relación al resto de comunidades?

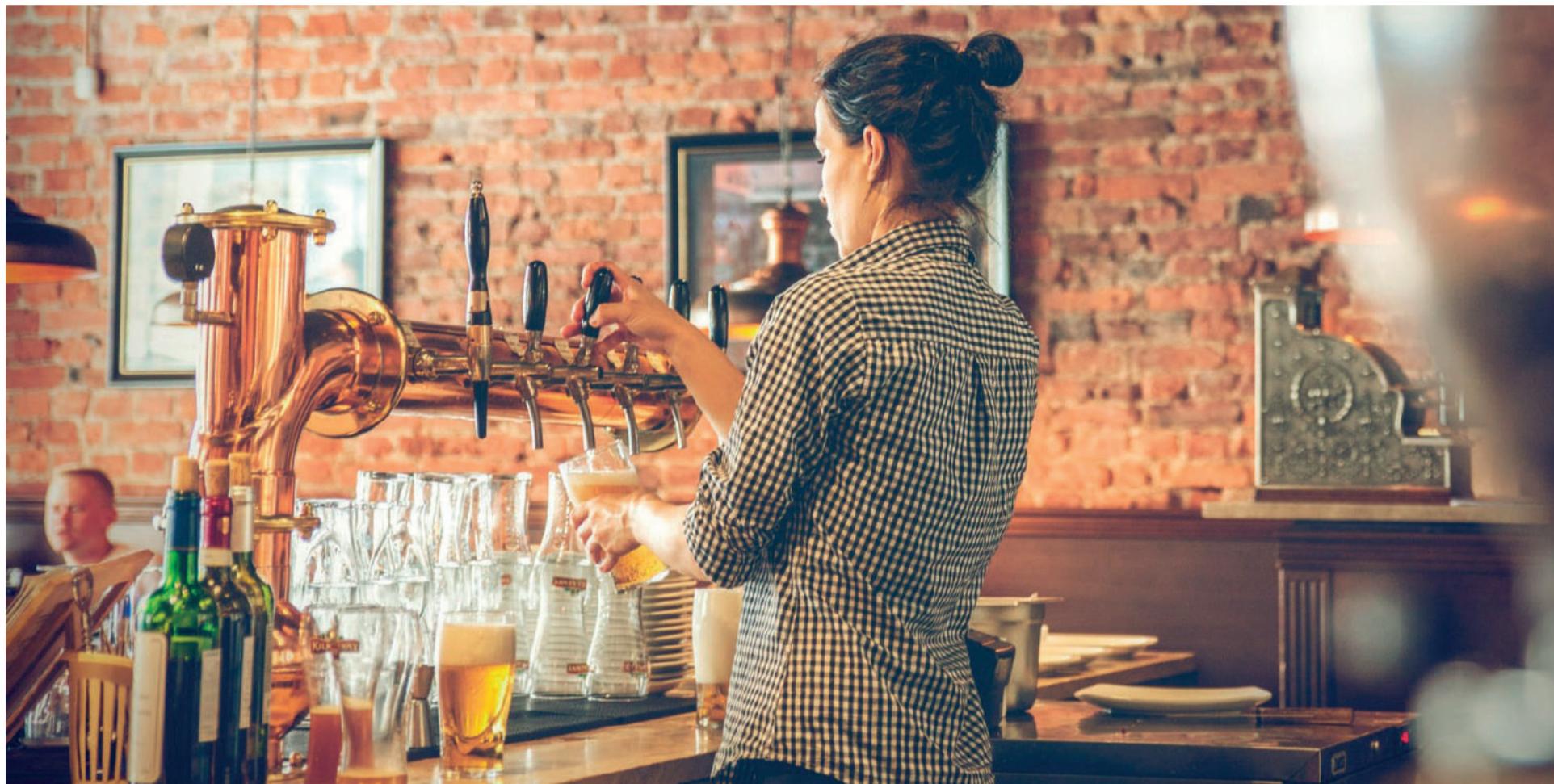
Para que los ciudadanos se hagan una idea, este 2022 la sanidad pública andaluza cuenta con más 12.000 millones de euros de presupuesto prorrogado, porque quiero recordar que las cuentas que el PSOE y VOX rechazaron en el Parlamento dejó a Andalucía sin los 12.600 millones de euros que estaban contemplados, casi 600 millones más. Desde que el Partido Popular llegó al Gobierno el presupuesto para Salud ha ido en aumento y es una prioridad del presidente Juanma Moreno.

Hemos invertido 2.000 millones más en Sanidad respecto al último año de gobierno socialista. Además, ejecutamos las partidas, no queda dinero sin gastar. Desde 2018 hasta ahora hemos aumentado el gasto per cápita en más de 340 euros, ha pasado de 1.170 en 2018 a 1.517 euros en 2022 y seguimos en esa línea. Llevamos décadas de retraso, pero estamos comprometidos con ser de las comunidades que más invierte en sanidad en relación con su población.



Las críticas que recibimos de la oposición entran dentro del juego político; la realidad se ve y la siente la ciudadanía andaluza. Y más que lo va a notar en positivo cuando cumplamos el compromiso de atención primaria accesible y resolutive





Fuente: Pexel.

Andalucía pierde 1.601 autónomos en julio

► En el mes de julio, el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) perdió 10.422 trabajadores autónomos respecto al mes de junio en el conjunto de España

► La cifra total de trabajadores autónomos se situó en 3.340.946 trabajadores por cuenta propia

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, JUNIO 2022 - JULIO 2022

	JUNIO 2022	JULIO 2022	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	62.065	61.869	-196	-0,3
CÁDIZ	65.926	65.935	9	0,0
CÓRDOBA	54.505	54.235	-270	-0,5
GRANADA	67.834	67.619	-215	-0,3
HUELVA	29.554	29.527	-27	-0,1
JAÉN	42.712	42.575	-137	-0,3
MÁLAGA	128.805	128.787	-18	0,0
SEVILLA	117.411	116.665	-746	-0,6
ANDALUCÍA	568.812	567.211	-1.601	-0,3
ESPAÑA	3.351.368	3.340.946	-10.422	-0,3

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- JULIO 2022

sonas, un 0,4% menos, en línea con los varones autónomos, que descendieron un 0,2% (-781). Y en cuanto a los sectores de actividad, destaca el descenso en educación (-4,7%), actividades sanitarias y comercio (-0,4% en ambas), y transportes e industria (-0,3%). También se registraron caídas en agricultura y otros sectores (-0,2% en los dos casos). Por su parte, aumentó el número de autónomos en actividades artísticas y entretenimiento (+1%) y en actividades inmobiliarias (+0,5%).

De otro lado, el número de parados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo en Andalucía se ha reducido en 2.263 personas en el mes de julio, lo que sitúa la cifra total de personas desempleadas en 762.539 andaluces.

La afiliación a la Seguridad Social en la Comunidad también sufre una importante pérdida de 1.601 afiliados, pasando de los 568.812 registrados en junio a 567.211 afiliados en el mes de julio.

Finalmente señala Rafael Amor que “se ha producido un frenazo en la economía y en el consumo en el séptimo mes del año y se va a frenar aún más en los próximos meses con las medidas puestas en marcha para paliar la inflación”. “Hay que tomar medidas urgentes y de calado para mantener el tejido empresarial, el empleo y a los autónomos. Si no tomamos medidas urgentes ya vamos a pasar un otoño y un invierno bastante difícil”.

Para el presidente de ATA Andalucía, Rafael Amor, “los datos conocidos no son nada buenos. Andalucía ha perdido 1.601 autónomos en el mes de julio. A pesar de que en nuestra región somos líderes en crecimiento de autónomos, desde luego no somos ajenos a la inflación desbocada en la que estamos inmersos, ni a la incertidumbre que planea sobre nosotros, lo que está empezando a pasar factura al ritmo de crecimiento del tejido empresarial”.

Por provincias, destaca Sevilla con un descenso de 746 autónomos, le siguen Córdoba con 270 afiliados menos, Granada (-215) y Almería con 196 trabajadores por cuenta propia menos. También perdieron autónomos Jaén (-137), Huelva (-27) y Málaga (-18). Cádiz fue la única provincia andaluza que sumó autónomos en el último mes (+9).

Por género, las mujeres autónomas descendieron en 820 per-



Fuente: Pexel.

Los autónomos de la sanidad de ATA buscan apoyo en el Ejecutivo

Los portavoces de la sectorial de sanidad de ATA y el secretario general de la Federación, José Luis Perea han mantenido una reunión con la directora general de ordenación profesional del Ministerio de

Sanidad, Celia Gómez González a quien han pedido apoyo para paliar la difícil situación que están atravesando.

Los insuficientes baremos que abonan las aseguradoras a los profesionales de la sanidad privada, el creciente intrusismo profesional,

las deficiencias de la normativa de publicidad sanitaria, sobre todo en el ámbito online y la exclusión de determinados sanitarios en el Sistema Nacional de Salud han sido algunos de los temas expuestos por los profesionales sanitarios.

“Por el bien de los pacientes en

► La sectorial de Sanidad de ATA la componen más de 228.000 profesionales autónomos de la rama sanitaria

primer lugar, y porque ya es bastante complicado el día a día de los más de 400.000 sanitarios autónomos que hay en España, debemos luchar por eliminar todo aquello que dificulta su actividad ya que velan por nuestra salud”, ha asegurado José Luis Perea, secretario general de ATA.

La deontología de estos profesionales ha garantizado hasta ahora una atención adecuada, pero se ha mermando enormemente la sostenibilidad de muchos autónomos que priorizan garantizar la salud del paciente ante los obstáculos que conlleva hacerlo con tan bajos honorarios, y difíciles condiciones. De hecho, el CGCOM en su último estudio sobre condiciones de competencia en el mercado del ejercicio libre de la medicina estima que la medicina privada ya no es atractiva para los jóvenes ni para

las mujeres y que en los próximos 10 años desaparecerá el 40% de los facultativos (principalmente de consultas unipersonales) que ejercen medicina privada.

En la reunión los profesionales sanitarios han propuesto posibles medidas para superar las dificultades que están atravesando y se ha acordado trabajar conjuntamente para buscar soluciones que garanticen la calidad asistencial y la seguridad del paciente.

La sectorial de Sanidad de ATA la componen más de 228.000 los profesionales autónomos de la rama sanitaria. A la reunión han asistido los representantes de los consejos generales de fisioterapeutas, podólogos, psicólogos, ópticos-optometristas, dietistas-nutricionistas y Consejo Andaluz de Colegios de Médicos, junto al secretario general de ATA.

La sequía amenaza nuestro modelo productivo

Andalucía se seca. Tras un verano donde el cielo no ha regalado ni una gota, la situación roza lo dramático. Con las esperanzas puestas en el otoño, la falta de agua se constituye como un problema que va incluso más allá de lo que el razonamiento simple nos indica.

Ya lo dijo hace días el propio presidente de la Junta, “si en otoño no llueve, tenemos un serio problema”. Asimismo, recordó que, de no darse un clima húmedo, habrá que parar parte del sector productivo, lo que incluye el industrial y el agrícola, parte fundamental de la economía de la comunidad, con la consiguiente merma de empleos.

Sin embargo, no es esta la única comunidad autónoma que padece las consecuencias de la falta de agua, toda España se sitúa bajo un clima seco con pantanos, embalses y pozos

secos. Muchos expertos hablan de que este será el verano más frío de lo que nos queda de vida. Y no ha sido frío precisamente. ¿No estamos, entonces, ante un problema de Estado? Ciertamente es que nuestra dependencia de sectores como el agroalimentario o el turístico nos sitúan aún más en una posición delicada. Necesitamos agua. Pero no es menos cierto que el país entero se enfrenta a un problema de magnitudes que no podemos imaginar. Una emergencia nacional.

Llevamos años asistiendo a charlas, foros y congresos acerca de nuevos sistemas de regadío, de rentabilización del agua, de economía circular y de la aplicación de las últimas tecnologías en estos temas que nos ocupan. Sin embargo, y después de estar más informados que nunca, nos dirigimos a un abismo sin soluciones en el presente, eso sí, tenemos todos un máster en lo que a agua se refiere.

Hemos puesto nuestros esfuerzos e intensidad en muchos problemas, es justo reconocer que los últimos años han sido más que delicados, pero la naturaleza vuelve a demostrar su superioridad y nosotros no estamos preparados. Con la ayuda y recursos de la Unión Europea y la tecnología y talento que tenemos en España, el Gobierno del Estado debe orquestar un plan hídrico serio, profundo y rotundo. No se puede dejar a las comunidades desamparadas, sin una batuta que establezca un criterio único, aunque adaptado a las distintas realidades y necesidades. Hace falta un plan, y dinero. Sí, dinero. Pero bien empleado, bien ejecutado. Sin agua no hay vida, no hay empleo, no hay crecimiento. Y nos quedamos sin tiempo.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Andalucía

“Por favor, póngame medio kilo de saltamontes y la mitad del cuarto de galletas de avispa”. Insectos, las granjas del futuro

Ya nadie duda qué estamos en la crisis más importante de alimentos a nivel mundial. La crisis alimentaria mundial destruye uno de los derechos más elementales para el ser humano: el derecho a no sufrir hambre y a estar bien alimentados. Este drama no sólo impide el desarrollo de las naciones, ya que el difícil acceso a los alimentos trae consecuencias graves en la salud, la educación, el bienestar de madres y padres. Además, disminuye la capacidad del ser humano de ganarse el sustento diario.

En concreto, se conoce como crisis alimentaria a la dificultad que tienen las personas al acceso a alimentos suficientes, seguros y nutritivos para satisfacer sus necesidades dietéticas y preferencias alimentarias para una vida activa y sana.

Los tres principales factores que provocaron el aumento de la crisis alimentaria en el mundo son: Primero los conflictos políticos y armados producidos en diferentes partes del mundo. Segundo, los fenómenos meteorológicos extremos como las largas y difíciles sequías. Y tercero, las perturbaciones económicas, como el declive de la moneda en ciertas naciones.

Muchos países y culturas tienen los insectos

OPINIÓN

MONTSERRAT GODOY

CEO DE MG TALENT.
DIRECTORA DE RRHH.
CONSULTORA ESTRATÉGICA DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS.

 Montse Godoy
 @montserratgodoy

como base de su alimentación hasta IKEA ha preparado un recetario de insectos como antesala del futuro.

En este recetario nos podemos encontrar desde unas hamburguesas de insectos o unas albóndigas de gusano. La moda de la hamburguesa de insectos ha sido introducida en Europa desde Alemania de la mano de la cadena de supermercados Rewe, que vende



hamburguesas elaboradas con gusanos búfalo y producidas por la empresa Bug Foundation.

Tenemos que puntualizar que la Unión Europea ha realizado una modificación legislativa que se está aplicando paulatinamente en distintos países. Suiza abrió la veda en mayo de 2017 y poco después la cadena de supermercados Koop incorporó a su línea de hamburguesas de insectos elaboradas con

gusanos de harina acompañadas de arroz, verduras y especias como orégano y chile.

En España desde este 2018 puede comercializar insectos para el consumo humano, aunque aún no sabemos de ninguna marca que se haya atrevido a servirlos en hamburguesa, y veamos a los grandes chef estrellas Michelin introducirlos en sus menús junto con la dieta mediterránea. Carrefour ha introducido en sus lineales pequeños stands de insectos, pero con poca aceptación por el momento.

En febrero de 2021 la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA), aprobó a las larvas del escarabajo Tenebrio molitor, mejor conocido como el gusano de la harina, para consumo humano, debido a sus beneficios para la salud humana y el ambiente. Es el primer insecto aprobado, ante el aumento de población que se avecina, la FAO propone que se generalice el consumo de hormigas, grillos u orugas. En medio mundo ya son una saludable fuente de proteínas alternativa a la carne y al pescado.

El objetivo de esta industria es generar productos seguros para consumo humano y para la alimentación animal. Basada en los principios de la economía circular y prácticas de agricultura vertical, el cultivo de insectos se encuentra entre los sistemas de producción de proteínas más eficientes.

Los insectos comestibles pueden ser deshidratados y procesados en forma de harinas para su aprovechamiento en la industria alimentaria. Gracias a sus características, se pueden incorporar a diversos productos de consumo cotidiano como pan, pastas, barras energéticas, tapas, bebidas, postres, entre otros, mejorando sus características nutricionales y contenido proteico.

Pero aún nos queda mucho para tener en España tiendas especializadas y ver al consumidor diciendo: “Por favor, póngame medio kilo de saltamontes y la mitad del cuarto de galletas de avispa”.

— ¿Los comprarías?... serán las pescaderías del futuro.

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

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

Contacto: direccion@tribunadeandalucia.es
redaccion@tribunadeandalucia.es
publicidad@tribunadeandalucia.es

nº 7 | Depósito Legal: SE 321-2022
Imprime: BERMONT

Colaboración de CEA y Banco Santander para el impulso de la competitividad de las empresas andaluzas y el acompañamiento al tejido empresarial



► La innovación, el fomento de la cultura de empresa y la proyección internacional de los proyectos, objetivos comunes de ambas entidades

La Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y Banco Santander han suscrito un acuerdo de colaboración para impulsar encuentros empresariales y otras actuaciones desarrolladas de manera conjunta o de mutuo acuerdo. Su propósito es contribuir al desarrollo de la competitividad de las empresas andaluzas y al impulso del tejido productivo

de la Comunidad.

CEA y Banco Santander comparten la vocación de fomentar la cultura de empresa, la innovación y la proyección internacional de los proyectos empresariales.

Con esos objetivos comunes, ambas entidades trabajarán en el desarrollo de iniciativas en las que el conocimiento e implementación de los fondos Next Generation EU tendrán gran protagonismo.

CEA insiste en la necesidad de políticas fiscales, financieras y sociales que alienten la inversión para favorecer el empleo ante la ralentización económica



Según describe la Encuesta de Población Activa (EPA) del segundo trimestre de 2022, Andalucía suma un total de 753.200 pa-

rados. Son 22.600 parados menos que en el trimestre anterior y 114.900 parados menos que en el mismo período del año 2021.

Nuestra Comunidad cuenta con 3.278.500 ocupados. Son

60.700 ocupados más que en el primer trimestre del año; en la comparativa interanual, 123.800 ocupados más que en el segundo trimestre de 2021. Así, es subrayable que Andalucía es la Comu-

nidad en la que más ha aumentado el número de ocupados respecto a 2021.

Por otra parte, la tasa de paro de nuestra región ha descendido 4,44 puntos en los últimos cinco años. Andalucía mantiene una tasa de paro superior en 6,17 puntos a la media nacional.

Para la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) estos datos en la Comunidad evidencian los efectos de la reforma laboral acordada en el marco del Diálogo Social, así como el habitual impacto positivo del arranque de la campaña de verano, que repercute en especial en el sector Servicios.

este otoño, el mantenimiento de la tendencia positiva en el empleo en Andalucía estará sujeto a la implementación de incentivos a la contratación para las empresas, que estimulen la creación de puestos de trabajo. CEA lamenta que camine justo en sentido contrario el marco de mayor presión fiscal y aumento de los costes laborales para las empresas anunciado por el Gobierno central. En estos momentos son necesarias medidas que doten a las empresas de certidumbre y confianza para su actividad e inversiones.

En este sentido, y en una coyuntura clave para Andalucía con el arranque de la XII legislatura, CEA insiste en la necesaria apuesta por una legislación favorable a la actividad empresarial como palanca del empleo. La combinación de políticas fiscales, financieras y sociales que alienten la inversión en nuestra Comunidad es el mayor garante de estabilidad para el mercado laboral y, por ende, para las familias andaluzas.

Protección de la actividad empresarial como palanca del empleo

Dadas las previsiones de incertidumbre y ralentización para las economías española y europea

Cámaras de Andalucía ofrecen su cooperación al nuevo Gobierno para impulsar el desarrollo empresarial

► La red cameral valora la renovación del Ejecutivo y la celeridad en su formación y aboga por el diálogo y el acuerdo para que las empresas estén en el centro de las políticas



Las Cámaras de Comercio de Andalucía han valorado la celeridad con la que se ha constituido el nuevo Gobierno andaluz y su renovación, ofreciendo su plena colaboración en la nueva legislatura para impulsar el desarrollo económico de Andalucía.

El Consejo Andaluz de Cámaras ha apostado por la participación, el diálogo y el acuerdo para situar a las empresas en el centro de las políticas como motores de la generación de empleo, riqueza y bienestar y apostando por una potenciación de su cooperación con la Junta.

La red cameral andaluza solicita como prioridad estabilidad institucional y política y seguridad jurídica, aspectos indispensables para la actividad empresarial y para los proyectos e inversiones, máxime en una coyuntura tan difícil y con tantas incertidumbres como la actual debido a la guerra en Ucrania, la crisis energética y la disparada inflación.

Las Cámaras valoran el protagonismo que se ha conferido en el nuevo Gobierno a áreas estratégicas para el futuro empresarial y económico de Andalucía como la industria, el turismo, la energía o el agua, además de respaldar que se siga impulsando la simplificación administrativa, una competencia destacada en la Consejería de Presidencia ya que es necesario seguir reduciendo la carga burocrática que actualmente sigue ralentizando proyectos e inversiones, cuando la Administración debe ser una aliada y facilitadora de la actividad económica.

Por último, las Cámaras andaluzas valoran que el diálogo social adquiera una merecida relevancia en la Consejería de Presidencia como un instrumento fundamental para impulsar políticas y medidas consensuadas con el sector empresarial, además de plantear el seguir profundizando en la bajada de impuestos para rebajar la carga fiscal que tienen que soportar las empresas, ya que hay mucho margen para ello.

Cámaras Andalucía y Transformación Económica renuevan su compromiso para impulsar la segunda edición del 'Startup Andalucía Roadshow'

El presidente del Consejo Andaluz de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, Javier Sánchez Rojas, y el consejero de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades en funciones, Rogelio Velasco, han firmado la renovación del convenio para la puesta en marcha de la segunda edición del programa 'Startup Andalucía Roadshow', una iniciativa dirigida al fomento del emprendimiento en la comunidad.

'Startup Andalucía Roadshow' es una competición regional diseñada para seleccionar a las mejores empresas tecnológicas emergentes y ayudarlas en su desarrollo a través de un programa de capacitación y mentorización especializada. Mediante la iniciativa, estos emprendedores tienen la oportunidad de contactar con potenciales inversores y acceder a diferentes instrumentos de financiación dis-

ponibles, así como participar en los mejores eventos en la materia a escala nacional e internacional, como el South Summit (Madrid), el WebSummit (Lisboa), el Alhambra Venture (Granada) o el 4YFN (Barcelona), entre otros.

Tras la firma de este segundo convenio, la Consejería de Transformación Económica y Cámaras Andalucía trabajan ya en la redacción de las bases de la convocatoria y el diseño de los servicios que se pondrán en marcha a partir de septiembre.

A esta segunda edición de la iniciativa podrán optar empresas emergentes, que dispongan de un centro de trabajo en Andalucía, y con menos de cinco años de antigüedad anteriores a la presentación de la solicitud para las startups en general, y hasta siete años, para las pertenecientes a los sectores biotecnología y salud. Asimismo, su modelo de negocio tendrá que estar sustentado en tecnología, ser innovador y escalable y estar vali-

dado con usuarios activos, pilotos comerciales o primeros ingresos. Se valorará que las iniciativas estén impulsadas, en todas las áreas clave de negocio, por un equipo multidisciplinar, que posean solvencia técnica y que conlleven la aportación de capital propio para la puesta en marcha de la idea innovadora.

Fases de la competición

La iniciativa mantiene el formato de la primera edición y se desarrollará en tres fases que culminarán con la selección de las cinco mejores startups de Andalucía por parte de un jurado cualificado.

Para el periodo de convocatoria, la iniciativa pondrá en marcha acciones de sensibilización en formato online a través de las cuales se animará a la participación con sesiones divulgativas orientadas a la mejora de la competitividad y el desarrollo empresarial con temáticas como derechos de propiedad

intelectual, incentivos fiscales en la I+D, modelos de negocio, gestión de la innovación, legislación y su aplicación al ámbito digital y fondos europeos para la innovación, entre otras.

La primera etapa finalizará con la selección de 32 startups, que pasarán a la fase de concurso durante la que se desarrollará un programa intensivo sobre capacitación empresarial impartido por una escuela de negocio: 'la Academia Startup Andalucía Roadshow'. Esta formación está especializada en dirección de empresas, finanzas, recursos humanos, comunicación y marketing, y comercio internacional, y contará con un servicio de mentorización personalizado para las startups en diversas áreas: innovación, escalado y crecimiento, liderazgo y gestión. Además, durante esta fase estas empresas tendrán acceso a inversores locales y a los instrumentos financieros disponibles por parte de la Junta de Andalucía.

Finalizada la academia, serán seleccionadas doce startups para la tercera y última fase en la que tendrá lugar la gran final y la participación de las cinco mejores en ferias internacionales y foros de inversión.

Más de 70 startups en la primera edición

'Startup Andalucía Roadshow' es una iniciativa pionera a nivel nacional que está incluida en el Plan General de Emprendimiento de Andalucía, impulsado por Ejecutivo andaluz para ayudar a las startups en sus procesos de escalado e internacionalización y, de esta forma, cubrir todas las etapas de desarrollo empresarial.

La primera edición del programa, en la que participaron hasta 72 empresas procedentes de todas las provincias andaluzas, sirvió para detectar nuevas startups y para visibilizar el talento andaluz de base innovadora en los principales foros de emprendimiento nacionales e internacionales.

Las cinco startups ganadoras fueron OWO Game, MyHixel, Limnopharma, Wuolah y Scoobic Urban Mobility.

'Startup Andalucía Roadshow' despertó el interés de las startups en Andalucía y también de entidades estratégicas del ecosistema nacional e internacional de emprendimiento. Entre otras, se establecieron alianzas con Amazon Web Service, Endeavor España, de Habichuelas Venture o W Startup Community, con los principales fondos de inversión y ventures capital y con otros emprendedores.

Lola Casalilla: “La Sail GP volverá a poner a Cádiz en el centro del mundo”



ENTREVISTA

LOLA CAZALILLA
CONCEJALA DE CULTURA
AYUNTAMIENTO DE CÁDIZ

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cómo se está viviendo el verano en la ciudad de Cádiz, en lo que a cultura se refiere?

Con una programación muy completa y diversa, para todos los públicos, edades y bolsillos. Dimos la bienvenida al verano con la XX edición del Festival Cádiz en Danza que, sin perder su identidad, ha presentado una programación completamente actualizada, con propuestas muy contemporáneas que han inundado la ciudad durante nueve días sin descanso. Además de los teatros, la calle y la playa se han convertido en escenarios excepcionales. Inmediatamente después comenzó la 37ª Feria del Libro de Cádiz, que este año ha alcanzando récords históricos de asistencia con más de 17.000 visitantes. En 2021 decidimos trasladar la Feria al mes de julio y fue un éxito, de ahí que optáramos por repetir la fórmula este año, pero lo que hemos

vivido durante esta edición ha superado las altas expectativas que teníamos. Hemos asistido durante todas las jornadas a largas colas de público que acudía deseoso a las presentaciones de libros, a las firmas, a los conciertos, a las actividades para toda la familia, etc. Y también ha tenido mucho éxito el Festival de Jazz de Cádiz, unido a otras propuestas musicales y artísticas, como Las Noches Clásicas (RHEA QUARTET, MONTSE-RRAT EGEA Y OFELIA MONSTALVÁN, OMSEMBLE, PETIT MORT). Además, los conciertos en el Castillo de Santa Catalina se vienen celebrando desde el inicio del verano (Vera Fauna, La F.R.AC., DenisDenis, Alba Carmona, La Otra, La Trini), y tenemos una amplia variedad de exposiciones en nuestros espacios municipales. Hemos inaugurado una fantástica muestra del fotógrafo Pierre Gonnord y también otra de la artista Rosa Muñoz. Tanto estas exposiciones como las permanentes y otras nuevas que inauguramos podrán visitarse de manera muy especial durante las Noches Abiertas, que combinan visitas guiadas con conciertos. El flamenco también está presente en nuestro verano, y los jueves es el turno del Festival FLAMEN-CAD, cuyo cartel aglutina a artistas de primerísimo nivel como David Palomar, Antonio Reyes, David Carpio, La Macanita, La Tre-

mendita o Tomás de Perrate. En el Baluarte de la Candelaria se desarrollan musicales y espectáculos para toda la familia, ha vuelto el cine de verano al aire libre enfocado a todos los públicos y también hemos tenido ópera en directo retransmitida desde el Teatro Real y proyectadas en pantallas gigantes en plazas de nuestros barrios. Una de las citas más importantes del verano llegará en septiembre, cuando Cádiz volverá a acoger uno de los eventos deportivos más importantes a nivel mundial, como es el evento SailGP. Además de las actividades deportivas, hemos organizado una programación cultural y de ocio a la altura de este evento, donde habrá Carnaval, conciertos, gastronomía, flamenco, actividades infantiles, etc. Cerraremos el verano por todo lo alto para comenzar el otoño con la 54ª edición del Festival Alcances.

Cádiz quiere ser sede del X Congreso Internacional de la Lengua Española en 2025. ¿En qué punto está esta candidatura?

Siempre hemos mantenido que la candidatura de Cádiz para ser sede del X Congreso de la Lengua Española era ya un proyecto en sí. Es decir, que con independencia de lograr el objetivo (que no tenemos ninguna duda que conseguiremos), el camino tenía que merecer la pena. La candidatura nos ofrecía un enmarcado perfecto para poner en el centro el estudio de nuestra lengua y desarrollar entorno a este numerosas actividades y proyectos que implicaran a toda la ciudadanía. Esta manera de abordar la candidatura, con una programación propia que pretende llegar a todos los sectores de la ciudad, es absolutamente inusual y ha conseguido que nos ganemos el reconocimiento y las felicitaciones de instituciones como el Cervantes, la RAE, la SEGIB o la OEL. A día de hoy creo que ya podemos decir que hemos conseguido el objetivo principal que perseguíamos: democratizar el proceso, es decir, que la gente sintiera el proyecto como algo suyo, y que esto ocurriese con independencia del grado de especialización en la materia, la edad o el sector.

Es cierto que los recientes cambios en la fecha del próximo congreso en Arequipa (que se pospone para 2023), puede alterar nuestro calendario, pero hasta ahora no tenemos confirmación de ello. No obstante y con independencia de que el próximo congreso de la lengua sea en 2025 o en 2026 seguiremos trabajando en esta línea de la que tanto se está beneficiando la ciudad. A finales del pasado mes de junio le presentamos al Ministro de Cultura nuestra candidatura y quedó gratamente sorprendido con el proyecto. Durante más de una hora le expusimos las numerosas actividades que venimos realizando desde hace más de un año en Cádiz por este motivo nos felicitó por ello. Este tipo de cosas nos refuerzan en la idea de que vamos por buen camino, nosotros y nosotras estamos convencidas e ilusionadas.

Hace unas semanas presentaron en Madrid el Festival Iberoamericano de Teatro de Cádiz que se celebrará en octubre. ¿Qué podemos destacar de la edición de este año?

Que se trata del FIT que se expande, que cumple con aquello con lo que debe cumplir un Festival. Un Festival que sirve de espacio de convivencia entre la ciudad y las propuestas artísticas, donde la ciudadanía no es un agente pasivo sino un elemento activo y vertebrador de las propuestas. Un espacio de creación y producción, que no solo es receptor de propuestas sino que promociona e impulsa la nueva creación. Un FIT que funciona como plataforma para que artistas y obras tanto locales, estatales como extranjeras formen parte de los circuitos internacionales. Que el FIT y Cádiz sean también puerta de entrada y salida, y que la ciudad y el Festival se nutran de todo ese intercambio. Un FIT que genera redes con otras instituciones y países, que quiere generar un tejido expansivo sostenible en el tiempo porque sabe que es única forma de seguir creciendo y enriqueciéndose de las corrientes y circunstancias artísticas de otros lugares. Un FIT comprometido, feminista, ecologista, inclusivo, con mirada siempre anticolonialista, que es consciente de la herramienta de transformación social que supone y que cumple con esta responsabilidad.

El carnaval es, sin duda, uno de los símbolos de identidad cultural de Cádiz. ¿Cómo valora la celebración fuera de fecha de este año?

Muy positivamente. La razón de posponer la celebración oficial del Carnaval obedeció únicamente a razones sociosanitarias y perseguía poner la salud y la seguridad de las personas en el centro, como hemos hecho durante toda la pandemia. Teníamos claro que no queríamos ni podíamos volver a renunciar a la celebración de nuestra fiesta grande con todos los elementos y personas que la configuran, que son muchísimos y tienen el mismo derecho a participar.

Pese a la excepcionalidad, el Carnaval 2022 ha sido un buen Carnaval por lo vivido tanto en el Concurso como en la calle. Del Concurso se podrían destacar muchas cosas: la calidad de las agrupaciones en todas las modalidades y en todas las categorías pese al menor número de inscritos, la participación de nuestra Cantera, la afluencia de público al Teatro, la acogida y respuesta de la ciudadanía, el número abrumador de telespectadores durante todas las sesiones... Pero frente a todo esto, que es importantísimo, creo que es necesario destacar justo lo que decía al principio: que palabras como “COVID” o “contagios” no han aparecido en ningún momento. Tanto el COAC como la celebración del Carnaval en la calle entraña una gran complejidad organizativa que vincula a un número elevadísimo de personas y, con todo ello, se consiguió aquello que perseguíamos cuando decidimos atrasar la fecha: que tanto el Concurso como la fiesta en la calle hayan acontecido con todas las garantías sanitarias y sin dejar a nadie atrás o fuera.

Cádiz tiene un enorme patrimonio histórico y cultural muchas veces eclipsado por sus playas y su mar. ¿Qué no debe perderse alguien que visite la ciudad de Cádiz?

Además de toda la programación específica que hemos comentado al comienzo de la entrevista, son de visita obligada el Yacimiento Gadir, el Museo de las Cortes, el Museo Litográfico, el Museo del Títere, la Torre Tavira, la Santa Cueva, el barrio del Pópulo, el barrio de la Viña, el Parque Genovés...



Del espacio físico al virtual

OPINIÓN

MANUEL

PAREJO GUZMÁN

DOCTOR EN ECONOMÍA CON MENCIÓN INDUSTRIAL. PROFESOR DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD. UNIVERSIDAD PABLO DE OLAVIDE

 Manuel Parejo Guzmán

Originalmente el hombre ha estado habituado a vivir en la naturaleza. No fue hasta el año 7500 a.C. cuando se tiene constancia de la existencia de las primeras ciudades (Catalhöyük, Turquía) o formas de convivencia en comunidad. Estas formas de vida que han perdurado durante siglos, ya sea en la naturaleza o en las ciudades, han tenido lugar en espacios físicos, que podríamos denominar “Espacios 0.0”.

En el año 1958, se decidió fundar en EEUU la Avance Research Projects Agency Network (ARPA), cuyo objetivo era crear una serie de comunicaciones directas entre distintos ordenadores. En 1969 tuvo lugar la primera conexión entre dos ordenadores de las universidades de UCLA y Stanford. Pero no fue hasta finales de los años 80's, cuando se empezó a utilizar, de manera más o menos generalizada, lo que hoy conocemos como el Internet básico. En ese momento tuvo lugar el tránsito del espacio físico al virtual. El espacio virtual, según el reputado consultor e investigador en Inteligencia Artificial Sean Michael Kerner, tiene tres escenarios diferentes: La web 1.0, a la que nos referiremos como “Espacio 1.0”; la web 2.0., que se corresponde con el “Espacio 2.0” y la Web 3.0, conocida como el “Espacio 3.0”.

Originalmente la web 1.0 suponía una conectividad básica basada en herramientas que permitían colgar cierta información para que fuera consultada por los usuarios de manera unidireccional; es decir, no permitía interacción alguna en distintas direcciones.

Posteriormente la sociedad pudo constatar una primera evolución del espacio virtual 1.0. pasando a contar con la web 2.0, también conocida como “Espacio 2.0”.

Este nuevo espacio contaba con una serie de características que lo hacían mucho más útil y práctico: pasó a ser completamente abierto, participativo y sobre todo multidireccional. Es decir, a diferencia del espacio 1.0, que solo permitía la interacción de un solo usuario en un solo sentido, permitía la interacción de múltiples usuarios y en todas las direcciones. El espacio 2.0 cuenta con una serie de herramientas para compartir información en todas direcciones de manera sencilla y desde multitud de dispositivos. Las más importantes son los blogs, espacios donde los autores pueden colgar sus reflexiones e interactuar con sus lectores; los Wikis, espacios webs colaborativos que permiten que varias personas puedan colgar contenidos; los entornos para compartir recursos, tales como documentos, fotos, vídeos, etc. y sobre todo las redes sociales -RRSS-, que han adquirido una amplia notoriedad y protagonismo en los últimos años.

Las RRSS han supuesto el hito más importante de la sociedad, en su tránsito del espacio físico al virtual. Las RRSS constituyen la nueva forma de concebir la vida misma, tanto desde un punto de vista social, profesional, empresarial y por supuesto comercial. Por poner algunos ejemplos, Twitter nos permite actuar como comentaristas públicos en cualquier ámbito de la vida; Facebook nos permite relacionarnos con amigos y desconocidos sin necesidad de la presencialidad; Instagram nos convierte en expertos fotógrafos y LinkedIn en grandes profesionales en cualquier ámbito.

Las RRSS, si se hace un uso adecuado, medido y proporcionado de las mismas, suponen un complemento a la vida que vivimos en el espacio físico. En definitiva, nos permiten compartir experiencias y momentos con otras personas a través del espacio virtual. Además hacen posible otra forma de hacer negocios sin fronteras ni limitaciones, con personas que se encuentren en cualquier parte del mundo. No obstante, las RRSS y los espacios virtuales deberían ser complementarios a los físicos y nunca pretender sustituirlos al 100%. Cuando se usan de manera indebida aparecen casos en los que se pierde el contacto con la realidad e incluso, a menudo, se crean adicciones y trastornos de la realidad ciertamente preocupantes.

Resulta interesante poner en contexto la importancia del asunto que estamos abordando. Según el informe publicado en enero de 2022 por “We are Social”, *Digital 2022*, el 62,5 % de la población mundial utiliza Internet; en el último año el porcentaje creció un 4%. Los usuarios pasan de media 6 horas y 58 minutos diarios conectados. Por otro lado, el 58,4 % de la población mundial hace uso de las RRSS. Las más importantes y conocidas en nuestro país son



WhatsApp, Instagram, Facebook, Tik-Tok, LinkedIn y Twitter.

Nuestra sociedad, se encuentra actualmente en pleno proceso de tránsito a un nuevo escenario virtual: la Web 3.0 o “Espacio 3.0”. Se trata de un espacio emergente y vagamente definido. Berners-Lee fue el primero que en 2006 utilizó esta terminología para referirse al concepto de “Web Semántica”, cuyo objetivo era proporcionar nuevos enfoques que permitieran vincular datos y contenido. El espacio 3.0. es un espacio completamente descentralizado, multidireccional. Pero la característica más importante es que la Inteligencia Artificial (IA), con el aprendizaje automático, se convierte en la tecnología principal en la que se basa este espacio.

La IA supone otra de las revoluciones más relevantes dentro del tránsito de lo físico a lo virtual. Hoy los algoritmos y las técnicas de aprendizaje profundo nos permiten recomendar contenidos y productos

a nuestros clientes; predecir enfermedades y catástrofes; filtrar solicitudes de todo tipo: préstamos, acceso a universidades, empleos, etc.; mejorar la lucha contra el cambio climático, a través de la mitigación, adaptación, formación e investigación; entre otros. Pero quizás, una de las aplicaciones más interesantes de esta potente herramienta, ligada al Espacio 3.0., sean las soluciones que ofrece para el mundo industrial. La IA mejora cuestiones tales como el diseño de los productos, la automatización de los procesos, el mantenimiento predictivo y el coste energético. A modo de ejemplo, en Andalucía estamos trabajando en la actualidad en un modelo, basado en Redes Neuronales Artificiales y algoritmos genéticos, que permitirá optimizar el coste eléctrico en fábricas de cemento. Como decía, la IA es una herramienta emergente e incipiente, por lo que en los próximos años tendremos oportunidad de disfrutar de avances impensables a día de hoy.

¿Legislatura posnográfica?

OPINIÓN

ANTONIO RIVERO ONORATO

PERIODISTA. DIRECTOR DE GRAYLING EN ANDALUCÍA

 Antonio Rivero Onorato

Hace unos meses analizábamos en este medio las diferentes propuestas de los partidos políticos para el sector industrial y empresarial antes de las elecciones autonómicas. El partido que ganó fue el Partido Popular, como saben, y con mayoría absoluta. Este partido, en su programa nos prometía el impulso de una serie de medidas para una “Andalucía Digital” que mejorasen la industria tecnológica y que atrajesen inversiones. Hablaban de captar proyectos estratégicos de alto valor añadido en energías renovables, agroindustria, biotecnología, aeronáutica y en el sector metal-mecánico. Además, prometían simplificar administrativamente los mecanismos para poner en marcha actividades energéticas en el sector industrial. En su programa también mencionaban un “Plan Estratégico” para el sector agroindustrial y un “Pacto Andaluz por el Agua” que favoreciese la industria, este último dotado con 1.500 millones. Otro ítem que el PP proponía era crear una Alianza Andaluza por la Industria que contase con todos los sectores y agentes y que consensuara un Plan Industrial de Andalucía 2023-2027, todo ello armonizado con la legislación nacional y europea y de un modo sostenible.

Y entre otras cosas indicaban que iban a potenciar los programas de incentivos destinados al desarrollo industrial, a la investigación, a la unión de empresas industriales, al desarrollo de polígonos y áreas industriales con infraestructura necesaria, a la implantación de energías limpias, a la localización de empresas tractoras en energías renovables, a la economía circular y a la formación.

Y sin olvidarnos de que se comprometían a diseñar una Estrategia para una minería

Sostenible en Andalucía 2030 (EMSA 2030) y se iba a fortalecer la industria extractiva. Creando la Red Andaluza de Municipios Mineros, así como un Plan de Reconversión Minera en las explotaciones en desuso con finalidad medioambiental y turística.

Tras escuchar al reelegido presidente de Andalucía, Juan Manuel Moreno, en su discurso de investidura, y analizar los nombres y estructuras de las diferentes consejerías con las que ha diseñado su nuevo ejecutivo, todo apunta a que las intenciones son bastante halagüeñas.

Andalucía no se merece una legislatura

posnográfica, como hemos visto en otras ocasiones. Legislaturas de: “¿ya tenemos los túneles de la SE-40? ¡Pos no!”, “¿Ya tenemos cuatro líneas de metros en Málaga y Sevilla? ¡Pos no!”, “¿Ya tenemos solucionado los problemas de infraestructuras que necesita nuestra industria? ¡Pos no!”. No era una errata, la posnografía la podemos definir como el número de “pos no” que podemos asignarles a los compromisos electorales. Y los ciudadanos, en general, estamos ya hartos de incumplimientos gratuitos para la clase política.

Los mecanismos para rendir cuentas

de los políticos son claramente insuficientes e inútiles. Estamos fritos de políticos que prometen cientos de cosas tangibles y luego permiten completamente lo contrario... y no pasa nada. Los medios afines lo justifican y las líneas editoriales de la cuerda del partido lo alaban, lo que hace dudar al ciudadano, a pesar de las críticas de los medios afines a la oposición.

En el caso de la nueva legislatura a la que se enfrenta Juanma Moreno, podemos ver claramente en el discurso de investidura hasta 60 promesas fácilmente evaluables. Resumimos las más económicas:

Las relativas a Economía y Empleo: un nuevo decreto ley de simplificación administrativa que hará hincapié en agilizar la ejecución de los fondos europeos; implantación de la Oficina de Calidad y simplificación normativa; nueva bajada de impuestos para proteger a las familias; implantación de la ‘cuota cero’ para nuevos autónomos en Andalucía; creación del Consejo Andaluz del Trabajo Autónomo; elaboración del primer Plan Estratégico del Trabajo Autónomo; impulso de una Alianza por la Industria en Andalucía; elaboración del Plan Industrial de Andalucía 2023-2027.

Algunas sobre la revolución verde: alianza por el hidrógeno; la puesta en servicio de los tranvías de Jaén, Alcalá de Guadaíra y el de la Bahía de Cádiz; mejoras en el Metro de Málaga, Granada y Sevilla; impulso de la Autovía del Olivar y culminación de la conexión de la Autovía del Almanzora con la del Mediterráneo en Almería; o la aprobación de ayudas de 5.000 euros para el inicio de un negocio de autónomos que residan en municipios de menos de 10.000 habitantes.

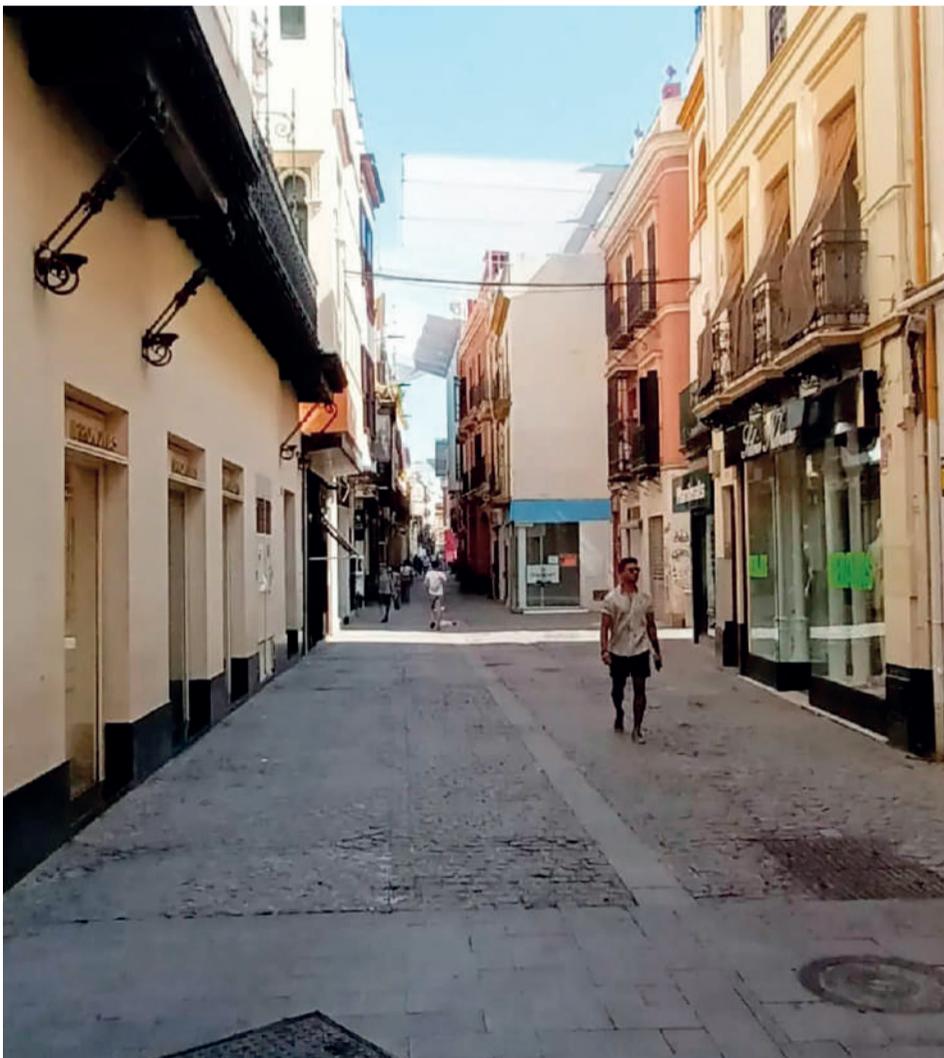
O algunas muy necesarias vinculadas a la educación como: el impulso a la Formación Profesional, 20.000 plazas más, hasta alcanzar las 180.000, más de un tercio de ellas para FP Dual; o la creación de nuevos Centros Integrados públicos de FP.

Todas ellas medidas muy factibles de ejecutar y fáciles de medir. La nueva consejería de Economía, Hacienda y Fondos Europeos; la de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo; la de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Economía Azul; y, por supuesto, la de Política Industrial y Energía, deben aplicarse con todo ello. De momento, los nombres de sus competencias ayudan y esperamos que sus titulares cumplan con el compromiso de la legislatura y que no se vuelva *posnográfica*. Más nos vale.





La ciudad vacía



OPINIÓN

GUSTAVO DE MEDINA Y ÁLVAREZ
CEO DE IBERSPONSOR
CONSULTORES DE COMUNICACIÓN Y RR.PP
MIEMBRO DE JUNTA DIRECTIVA DE AACOM

✉ gmedina@ibersponsor.es



Cuando llegan estas fechas estivales, cuando agosto figura rampante en el calendario la ciudadanía se debate en dos realidades, los que se quedan en las grandes ciudades e inten-

tan buscar el placer los buenos momentos el mejor de los ocios en esas calles y plazas vacías de lugareños y los otros los que desde la costa miran con alborozo los partes meteorológicos y las mínimas de su lugar de origen.

Esta realidad de ve mas acentuada este año después de dos años de pandemia, el ansia por la diversión, por pasárnoslo bien se ha exponen ciado, se acrecienta y ello se manifiesta en los datos de ocupación del sector turístico en los cuales se roza el 90%.

Nos da igual que el PIB, el paro o la inflación hayan subido de manera inmisericorde, que los precios anden desbocados, que el precio de luz o carburantes sea de locos, en las gasolineras la moneda que impera es el billete de 50 euros, menos de eso absténgase de echar combustible.

La ciudad se queda sola, el ulular de aires acondicionados vomitando su aliento caliente inunda las calles donde deambulan guiris mezclados con parias que tratan de ver la belleza donde es insoportable respirar hacen un paisaje marciano. Suenan las campanas de la Catedral de Santa Maria de la Sede llamando a los sevillanos a la novena de su patrona la Virgen de los Reyes, el rito continuo.

Para el sevillano estas campanas anuncian el final glorioso del estio y anunciaban los próximos exámenes de septiembre, pero esto ya también ha cambiado, ya no hay exámenes como tampoco hay final del estio tan solo un devenir continuo en una atmosfera recalentada a golpes de 40 grados.

La política nos inunda y estos años tampoco los proceres dan tregua, decretos, nuevas medidas legislativas de ahorro energético, Putin y Ucrania, China y Taiwán. Incendios por doquier, calentamiento del Mediterráneo, ¿que hemos hecho? Paren por favor quiero aburrirme, vagabundear, no pensar en nada y perderme entre las páginas de un libro.

Las empresas andaluzas navegan hacia un otoño gris

OPINIÓN

FRANCISCO DEL OLMO GARCÍA
DOCTOR EN ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL.
PROFESOR DE ECONOMÍA APLICADA EN LA UNIVERSIDAD DE ALCALÁ

 Francisco del Olmo García

Dice una frase popular que “ningún mal en calma hizo experto a un marinero”, y no cabe duda de que las empresas andaluzas están, actualmente, navegando en una tormenta que tiene perspectivas de empeorar en los próximos meses.

No obstante, el entorno empresarial ha sido realmente hostil desde que, a comienzos de 2020, la pandemia COVID-19 cambiara nuestras vidas de forma abrupta a la vez que obligaba a parar buena parte de la actividad económica, añadiéndose en los últimos meses nuevos retos de índole económica que se unen a las ya duras consecuencias económicas de la crisis sanitaria.

Y es que ha aparecido un nuevo actor en escena que había sido olvidado durante los últimos años: la inflación. En efecto, las consecuencias de la pandemia sobre la actividad y sobre la cadena de suministros global, junto con la escalada de los precios energéticos y, más recientemente, las consecuencias de la guerra en Ucrania, han llevado a que los precios se eleven a niveles no recordados en más de treinta años. Los datos de Andalucía, todavía de junio, son ilustrativos, puesto que la inflación alcanzó el 10,5%, a la vez que la inflación subyacente creció un 5,7%, señal que permite apreciar que la inflación no se circunscribe únicamente al ámbito energético o de alimentos no elaborados, sino que se está trasladando, sin pausa, a toda la actividad económica.

Desde la perspectiva empresarial, los precios industriales experimentaron, en junio, un crecimiento anual del 62,2% en Andalucía,

debido, principalmente, de la evolución de los precios de la energía, que alcanzaron un crecimiento del 125,4%. A la vista de las cifras, no cabe duda del impacto que las empresas están soportando a raíz del actual proceso inflacionario.

Asimismo, desde un punto de vista de crecimiento económico, la situación representa el grado de incertidumbre imperante. Por una parte, el segundo trimestre ha sorprendido (comparando con los datos del primer trimestre del año) por su crecimiento económico trimestral, que ha alcanzado el 0,8% en territorio andaluz. Sin embargo, el impacto que la inflación está teniendo en el consumo y en la actividad empresarial ha llevado a reducir el crecimiento esperado para este año (BBVA Research estima un 4,2% de crecimiento anual frente al 5,2% que estimaba a inicio de año para Andalucía).

Por otra parte, bajo la óptica del empleo, el segundo trimestre cerró con una tasa de paro del 18,68% en el ámbito andaluz, que mantiene el ya clásico diferencial significativo (y negativo) respecto a la media nacional. No obstante, los datos del paro registrado de julio del Servicio Público de Empleo Estatal (sin desestacionalizar) muestran una reducción de 2.263 personas en Andalucía, lo que refleja una mejor posición relativa de la región respecto a la negativa situación nacional de estos meses que reflejan los datos homogéneos.

El entorno es complejo, pero ¿cuál es la situación de las empresas andaluzas para afrontar los retos que se presentan en su día a día?

Para responder a esta pregunta, el mejor indicativo disponible de la situación económico-financiera de las empresas son sus cuentas anuales, todavía correspondientes a 2020, año de estrés económico incomparable. De hecho, y a pesar de la situación, las empresas andaluzas mostraron un resultado medio del ejercicio positivo. Esta fortaleza en los resultados permitió alcanzar una rentabilidad financiera positiva del 4,59% y una ratio EBITDA entre ingresos de actividad posi-

va y superior al 7%. Asimismo, las cuentas anuales permiten aflorar una adecuada ratio media de liquidez del 1,55, aunque la ratio de tesorería apenas alcanza el 60% de las obligaciones más inmediatas.

No obstante, no se debe bajar la guardia porque, desde una perspectiva de endeudamiento, las empresas andaluzas muestran una autonomía financiera que refleja que los fondos propios suponen el 90% del pasivo exigible. Considerando que la evolución de la inflación ha llevado al Banco Central Europeo a decidir la mayor subida de tipos en 22 años, el incremento de los costes de deuda se convierte en una palanca de vulnerabilidad financiera.

En definitiva, las empresas andaluzas se encuentran en un entorno especialmente incierto y difícil. Los datos arrojan nubarrones

tras el verano. Sin embargo, las empresas no están exentas de fortalezas que permiten afrontarlo, aunque ello no exime a los empresarios de replantear sus estrategias, especialmente con el fin de afrontar la dinámica inflacionaria y su impacto sobre los gastos y las ventas y el reto de las subidas de tipos de interés que incrementan, irremediablemente, el coste de la deuda y la probabilidad de vulnerabilidad financiera. Una vez más, serán las empresas más saneadas en la época de bonanza las que naveguen mejor a través de la tormenta, aunque tampoco se debe olvidar que estas empresas no han navegado en ningún mar en calma desde inicios 2020. Es por ello que las políticas públicas deben, irremediablemente, configurar el mejor entorno posible para apoyar la iniciativa empresarial y su adaptación al difícil entorno económico.



La due diligence y el cumplimiento de las normas laborales

OPINIÓN

JOSÉ MANUEL GÓMEZ MUÑOZ
CATEDRÁTICO DE
DERECHO DEL TRABAJO Y
DE LA SEGURIDAD SOCIAL.
UNIVERSIDAD DE SEVILLA



La *due diligence* es una expresión anglosajona derivada de la tradición jurídica del *common law*, que viene a expresar la vocación de los operadores en el tráfico comercial de cumplir voluntariamente sus compromisos sin intervención directa de la ley. Está, por tanto, más cerca del pacto entre caballeros -obligación consuetudinaria- que de la obligación legal, lo que plantea problemas de encaje jurídico muy relevantes cuando queremos dar forma a dicha expresión en nuestros ordenamientos continentales.

La diligencia debida se encuentra en relación directa con el cumplimiento por parte de las grandes corporaciones transnacionales de aquellas disposiciones nacionales e internacionales en materia de derechos humanos con incidencia en las cadenas de producción global. Se trata de la *compliance* normativa trasladada a la fábrica, a la manufactura, a la cadena de montaje o a la granja agrícola o ganadera gestionada desde empresas matrices que operan en cualquier lugar del mundo en el que los estándares de protección social y laboral sean primarios o, simplemente, inexistentes.

Es una cuestión que afecta a las empresas transnacionales del primer mundo en su gestión de la cadena global de subcontratación y, por ello, ha sido objeto de tratamiento desde el derecho internacional y el derecho de la Unión Europea. En nuestro entorno más cercano, geográfica y temporalmente, pueden destacarse distintas realidades legales ya en vigor, como en Francia la Ley n.º 2017-399 relativa a la vigilancia de las sociedades matrices y las empresas contratistas (*devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre*), en Países Bajos la Ley de Debida Diligencia en Trabajo Forzoso Infantil de 2019 (*Wet Zorgplicht Kinderarbeid*), o en Alemania la Ley de 16 de julio de 2021 sobre diligencia debida de las empresas respecto de las cadenas de suministro (*Sorgfaltspflichtengesetz 2021*). Bélgica, Austria, Finlandia, Luxemburgo y Suecia se encuentran desde junio de este año en la preparación de sus correspondientes proyectos legales. España, no ha sido una excepción.

A partir de los Principios Rectores de Naciones Unidas de 2011 (UNGPs), Resolución A/HRC/RES/17/4 del Consejo de Derechos Humanos, este organismo internacional dio a luz un instrumento denominado *Binding Treaty on business and human rights*, con la pretensión de poner en marcha un proceso de negociación para regular las actividades de empresas multinacionales y otras empresas, cualquiera que fuera su tamaño, en relación con el derecho internacional de los derechos humanos. La idea que subyace a este instrumento es la de comprometer -*compliance*, en definitiva- a estos grandes grupos empresariales con matrices europeas o norteamericanas, fundamentalmente, con la adopción de procedimientos de vigilancia, prevención y solución de lesiones a los derechos fundamentales de sus trabajadores en las cadenas de suministro. El *Binding Treaty* pretende superar el marco que estableció la OCDE con sus *Guidelines for Multinational Enterprises*, que es esencialmente de cumplimiento voluntario.

El dictamen del Comité Económico y Social Europeo de diciembre de 2019 sobre este instrumento abogaba por complementar las disposiciones vinculantes de este Tratado con otros instrumentos no obligatorios, para facilitar precisamente esa *due diligence* de una manera consensuada. Este dictamen se encuentra en el origen de la propuesta de Directiva de la Comisión Europea, de 23 de febrero de 2022, sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad, que viene a complementar al Reglamento (UE) 995/2010 del Parlamento Europeo y

del Consejo, de 20 de octubre de 2010, sobre obligaciones de los agentes que comercializan madera y productos de la madera y al Reglamento (UE) 2017/821 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2017, sobre obligaciones en materia de diligencia debida en la cadena de suministro por lo que respecta a los importadores de la Unión de estaño, tantalio y wolframio, sus minerales y oro originarios de zonas de conflicto o de alto riesgo.

Hemos de citar, igualmente, la Directiva 214/95/UE, transpuesta a nuestro ordenamiento jurídico a través de la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, de información no financiera y diversidad, por la cual se establecen obligaciones para las empresas de hacer pública información sobre aspectos de carácter social y riesgo medioambiental vinculados con su actividad empresarial. Cuando hay voluntad política para hacerlo, y aquí está el quid de la cuestión, es posible implantar normas de obligado cumplimiento en materia de *due diligence*.

Va a ser difícil que la propuesta de Directiva salga adelante antes de 2024, pues su impacto no ha sido positivo en la patronal europea, que ha puesto muchos reparos. El proyecto es ambicioso pues pretende integrar la *due diligence* en las *corporate policies* de las multinacionales, obligando a éstas a dotarse de un código de conducta en relación con la protección de los derechos fundamentales. Prevé la puesta en marcha de planes de acción para mitigar los impactos sobre derechos humanos y medioambientales, así como medidas correctivas que incluyen el pago de indemnización por daños y perjuicios a las personas afectadas y pago de compensaciones financieras a las comunidades afectadas.

Por lo que respecta a la situación española, el gobierno puso en marcha el 14 de febrero de 2022, un periodo de consulta pública sobre un anteproyecto de Ley de Protección de los Derechos Humanos, de la Sostenibilidad y de la Diligencia debida en las actividades empresariales transnacionales, que se encuentra en proceso de negociación. Este anteproyecto forma parte del cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, a través de la Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas A/RES/70/1 "Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible". Sin duda, habrá que estar muy atentos al desarrollo de este proyecto de Ley que llega en un momento de altísima volatilidad de los status quo en los ámbitos medioambientales y energéticos, y también en los posicionamientos estratégicos de las grandes empresas transnacionales europeas, muy condicionados por la invasión rusa y la tensión con China. Habrá ocasión para seguir reflexionando sobre ello.



¿Quién decide cuándo cambio de móvil?

OPINIÓN

JORGE ALONSO
CIO DE VELORCIOS GROUP

 Jorge Alonso

 @jalonso_VG

De repente tu smartphone empieza a calentarse y se vuelve más lento hasta el punto que llega a desesperarte. Es en ese momento cuando te das cuenta que, una vez más, estás siendo víctima de la famosa obsolescencia programada.

Lo cierto es que la obsolescencia es inherente a la propia tecnología y nada podemos hacer para que aquel dispositivo electrónico de última generación que compramos con tanta ilusión y esfuerzo, acabe en el rincón de los trastos inútiles. Basta con revolver un poco en los cajones para encontrar mil ejemplos.

Los consumidores lo saben y asumen que los avances derivados de la innovación y de las mejoras tecnológicas obligan a cambiar de equipo cada cierto tiempo, dando por hecho que este cambio es bueno para todas las partes. Los enormes televisores en blanco y negro que presidían el salón de nuestras casas dieron paso al color y más tarde a las finas pantallas digitales; los tocadiscos de vinilo al CD y estos a los reproductores MP3; las cámaras fotos y de vídeo dejaron su lugar a los smartphones... y así una lista interminable de sustituciones. La obsolescencia que viene de la mano de la innovación siempre es bien recibida por el usuario final que de ninguna manera quiere quedarse atrás.

¿Pero qué sucede cuándo en el cambio no se percibe mejora? Es ahí donde empiezan los problemas pues nos sentimos impotentes sin comprender demasiado bien por qué tenemos que sustituir el móvil que compramos hace apenas tres años, y que solo usamos para llamar y enviar mensajes,

por uno nuevo con el que, más o menos, haremos lo mismo.

La obsolescencia programada en sí misma no es algo malo. Los fabricantes disponen de una hoja de ruta bien definida y tienen muy claro lo que van a hacer en los próximos años. Mala cosa sería que vivieran en una improvisación continua. Ahora bien, quizás lo que más duele no es el qué tienen previsto hacer, sino el cómo, porque hay muchas formas de hacer las cosas y no siempre se elige la que más favorece al usuario.

Existen mil maneras de conseguir que un smartphone o un ordenador se quede obsoleto; sin lugar a dudas, la más sencilla es actualizar su sistema operativo. Un día cualquiera te levantas por la mañana, enciendes el móvil y aparece un mensaje que dice que hay una actualización disponible para tu teléfono y te pregunta si quieres instalarla, lógicamente dices que sí. ¿Quién quiere quedarse atrás? A los pocos meses el proceso se repite.

Después de un par de años, como mucho tres, tu teléfono se vuelve más lento, ya casi no queda memoria libre porque la mayoría del espacio lo ocupa el sistema operativo y la batería, sospechosamente, no te alcanza para terminar el día; todo ello sin contar que, de vez en cuando, se mete un buen calentón.

Y es que después de tres años, del teléfono que compraste solo queda la carcasa y poco más, porque el software es totalmente nuevo y es normal que las nuevas funcionalidades instaladas necesiten un equipo más potente para rendir de manera óptima. Hay fabricantes que esto lo llevan a extremos y directamente descontinúan el sistema operativo.

Uno de los casos más famosos fue el de Microsoft y su Windows XP que se hizo tristemente célebre porque al dejar de actualizarse se convirtió en un tremendo agujero de seguridad que los ciberdelincuentes aprovecharon para colar el ransomware Wannacry en las empresas y meterse hasta la cocina.

Estos modos tan malvados de proceder por parte de los fabricantes tienen unas consecuencias terribles y muchas veces no caemos en el daño que generan; no solo para los usuarios, que tienen que volver a rascarse el bolsillo una y otra vez; sino, sobre todo, para el medio ambiente. La obsolescencia

programada supone un serio deterioro para el planeta que es incapaz de mantener este ritmo frenético de producción y desecho sin que parezca que esto le importe a nadie.

Y en medio de todo este caos conviene preguntarnos qué podemos hacer cada uno de nosotros y si existe un margen real de actuación. Rendirnos sin más no puede ser una opción y tenemos que ser conscientes que en el cuidado de la Casa Común todo suma.

Comparto algunas ideas que, quizás, puedan ser de utilidad. Lo primero que debemos hacer es intentar alargar, lo más que podamos, la vida de nuestros equipos y evitar cambiar de dispositivo solo por darnos un capricho. Puede parecer una tontería, pero seguro que un porcentaje de ventas disminuiría, especialmente por Navidad.

También podemos darle una segunda vida a nuestros dispositivos. Igual ese ordenador que ya no cubre las necesidades de tu empresa sirve para otra persona que tenga menos exigencias, a veces incluso, dentro de la misma compañía. De esto saben mucho nuestras abuelas que eso de reciclar lo llevaban en su ADN.

Y por último, conviene incorporar buenas prácticas en nuestro día a día como usuarios de tecnología y, por ejemplo, sacarle el máximo partido al almacenamiento en la nube para aprovechar la memoria de nuestro teléfono; o no hacer todas las fotos con la máxima calidad para optimizar la capacidad del dispositivo...

El proceso de aceleración digital que estamos experimentando especialmente en los últimos años, favorece la obsolescencia, ya sea programada o no, y nos obliga a estar atentos para no caer tan fácilmente en las garras de los que deciden nuestro futuro tecnológico porque después de todo, ya se sabe: The Show Must Go On.

Procuradores, cooperadores necesarios con la Administración de Justicia y referentes de seguridad jurídica



OPINIÓN

**M^a TERESA
RODRÍGUEZ
LINARES**
DECANA DEL
ILUSTRE COLEGIO DE
PROCURADORES DE
SEVILLA

in María Teresa
Rodríguez Linares

la justicia necesita, para la agilización en la gestión de la ejecución procesal.

Es muy importante, no olvidarnos, que somos los grandes operadores jurídicos, entre los ciudadanos y la Administración de Justicia. Somos ese puente, por el que todo pasa, un puente que se mantiene firme con el transcurrir de los años. Un puente que a veces se ve tambaleado, haciendo no siempre fácil su recorrido, pues han sido muchas veces que en ese puente han pesado incertidumbres y temores, por el qué pasará con nosotros. Llegaban cambios con necesidad imperiosa de tener que adaptarnos y cambiar nuestra forma de trabajar, mientras la implantación de las nuevas tecnologías, iban llegando a ese puente siempre dispuesto a tender la mano. Nos fuimos adaptando a todo lo nuevo que llegaba, a los nuevos formatos electrónicos y a los sinsabores, que más de una vez nos han traído. Sin embargo, hemos sido capaces de salir adelante y seguir haciendo camino y muchas veces ya, sin nuestros maestros, que tanto nos enseñaron y ayudaron a entrar en la procura. Entre nosotros mismos, nos hemos ayudado y consultado dudas, hemos caminado en la misma dirección y juntos hemos aunado esfuerzos para hacer visible nuestra profesión y hacer ver, que el Procurador es ese puente, esa pieza fundamental en este engranaje que es la Administración de Justicia.

Premio Procuradora Ascensión García Ortiz

Después de dos años sin poder celebrarlo con motivo de la pandemia, el pasado 14 de julio hicimos entrega del VIII Premio Procuradora Ascensión García Ortiz, un galardón que otorgamos anualmente desde el Colegio de Procuradores de Sevilla a aquellas personas o instituciones que se hayan significado por una brillante trayectoria profesional y humana, perpetuando de esta forma la figura de la compañera y amiga, Ascen y su marido

Alberto.

Este reconocimiento, enmarcado en la tradicional Cena anual colegial con motivo de la celebración de nuestra patrona, congrega anualmente a un gran número de autoridades, miembros del Poder Judicial y de la Administración de Justicia, magistrados, jueces, fiscales, letrados y representantes del ámbito político y empresarial, así como a una gran cantidad de procuradores y procuradoras que no quieren perderse esta cita, en esta ocasión para acompañar al homenajeado, el magistrado sevillano Francisco Berjano Arenado.

Quico Berjano, es para todos ya no sólo un gran profesional sino una extraordinaria persona, siempre atento con todos los que a él acudían, siempre con la puerta de su despacho abierta a procuradores, abogados y funcionarios. Afable, muy hablador y conciliador y con un trato exquisito con todos, pero más especialmente con los procuradores y con los ciudadanos en la Sala, haciendo que se sintieran cómodos y seguros en ese escenario difícil. En definitiva, un magistrado de diez que Sevilla ha tenido el lujo de disfrutarlo durante 24 años como titular del Juzgado de Primera Instancia nº11. Un trabajador incansable, un Magistrado ejemplar y un amigo de siempre y para siempre". Por todo ello, le ha sido otorgado en esta edición de 2022 el Premio Procuradora Ascensión García Ortiz.

"Es un honor recibir este premio, por venir de quien viene y por recordar la figura de una excelente profesional y compañera, referente de amistad y compañerismo como fue Ascensión García Ortiz." Con estas palabras, nuestro homenajeado agradecía el reconocimiento, demostrando su cercanía y apoyo con el colectivo de procuradores, según él, "colaboradores indispensables con la administración de justicia, la cual no funcionaría igual sin este colectivo, que hace que todo sea más eficaz, eficiente y ágil". Gracias por estas palabras, Quico.

Homenaje a los 40 años de profesión

Asimismo, durante la celebración de los actos por nuestra patrona, hemos homenajeado a una serie de procuradores sevillanos que han cumplido 40 años de ejercicio profesional, mediante la Insignia de Oro del Colegio de Procuradores de Sevilla, por su labor diaria, ejemplo de eficiencia y compañerismo. Felicidades y enhorabuena. Estamos orgullosos de vuestro trabajo, de la profesionalidad con la que siempre lo habéis llevado y todo lo que habéis sembrado y aportado a esta profesión y al Colegio, vuestro Colegio. Sois el espejo dónde poder mirarnos. Gracias porque sois parte importante de nuestro colectivo, maestros de la procura sevillana y gracias a vosotros, la procura siempre fue un poco más.

En estos días del mes de julio, celebramos el Día de la Procura de Sevilla, con motivo de la festividad de nuestra Patrona, la Virgen del Carmen, y qué mejor momento para reivindicar la figura del procurador, cooperador necesario con la Administración de Justicia, en permanente colaboración con los órganos jurisdiccionales, como parte de un engranaje al que dotamos de agilidad, desarrollando una profesión dinámica, que contribuye a modernizar la Justicia, estando a la vanguardia de las nuevas tecnologías y siendo un referente

de seguridad jurídica que aporta garantías y eficacia al ámbito judicial.

Cada vez tenemos más funciones y competencias, gestionadas de forma impecable, teniendo capacidad de certificación, realizamos notificaciones, citaciones, emplazamientos, descongestionando a la Administración de Justicia y acelerando los tiempos de respuesta.

De igual forma, reivindicamos la ampliación de nuestras funciones, sobre todo en materia de ejecución, aprovechando de esta manera todo nuestro potencial, y seguir siendo, más si cabe, los colaboradores que



Inés Zamudio: “Los medios audiovisuales son una vía de proyección cultural muy potente”

ENTREVISTA

INÉS ZAMUDIO
CEO BLACK VEGA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cómo fueron los inicios de Black Vega? ¿Cómo surgió la idea de crear este proyecto?

Realmente Black Vega es una evolución nuestra, tanto personal como profesional. Nosotros comenzamos en el año 2007, creando el Estudio de Marcela que fue nuestro primer proyecto.

Nosotros como marca, como persona, como empresa hemos evolucionado mucho durante todos estos años, nos hemos equivocado, hemos aprendido y hemos evolucionado en el aspecto visual y técnico.

Finalmente, decidimos apostar por una marca nueva, además lo hicimos arriesgando mucho, porque el Estudio de Marcela iba bastante bien, pero digamos que nosotros llegamos a un punto en el que sentimos que el nombre y la marca, al igual que nosotros, tenía que evolucionar y en un viaje que hicimos a Las Vegas surgió la marca, surgió el nombre y emprendimos el nuevo proyecto.

¿En qué tipo de contenido audiovisual estáis especializados?

Nosotros estamos especializados en contenidos para marcas. Creamos contenido para redes sociales, hacemos spots publicitarios, vídeos comerciales, vídeos para eventos... Digamos que, al final, sin darnos cuenta, nos hemos ido especializando en crear contenido para marcas.

¿Cómo buscáis inspiración para crear los vídeos que realizáis?

Nosotros la inspiración la buscamos fuera, en la comida, en nosotros, en nuestra familia, buscamos la inspiración en la calle, en lo que vemos.

Desgraciadamente, soy poco friki y las horas que paso en el ordenador las paso trabajando, pero cuando buscamos inspiración necesitamos estar en la calle, nos inspiramos de las historias, de lo que vemos, de lo que sentimos y sí que es verdad que yo tengo una necesidad muy grande de visualmente ver cosas, es quizá lo que más me nutre.

¿Y qué es lo que diferencia a Black Vega de otras productoras audiovisuales, qué le ha hecho tener este éxito y crecimiento?

Somos una empresa muy honesta, somos muy auténticos, nuestra trayectoria ha sido más lenta, pero más sólida. Hoy por hoy, tenemos una empresa bien consolidada, fuerte.

Confiamos muchísimo en nuestras decisiones y nuestra manera de proyectar lleva al cliente a confiar en nosotros. A su vez, no somos conformistas, si estamos en un camino recto y hay que pegar un volantazo y desviarnos, porque en ese momento creemos que es lo que tenemos que hacer, lo hacemos.

Yo creo que ese punto que tenemos de confianza en nosotros mismo, de inconformistas, pero auténticos es algo que nos diferencia.

¿Qué ha cambiado en la producción audiovisual en los últimos años? ¿Se invierte más en realizar vídeos promocionales?

Yo creo que sí. Nosotros cuando empezamos, hace ya muchos años, cuando no había surgido el boom de Internet, ni de redes sociales, íbamos a las empresas y les costaba mucho más confiar en que el vídeo era el medio de transmitir más potente.

Yo sí siento que al principio la gente se mostraba mucho más reticente a contratar e

invertir en publicidad en sus marcas y ahora, en estos últimos años, la gente está esperanzada, la gente quiere hacer vídeos y posicionar sus marcas.

“Nuestra manera de proyectar lleva al cliente a confiar en nosotros”

Para concluir e incidiendo en el ámbito cultural, ¿es el fomento de la cultura un ámbito que ha de trabajarse más desde el punto de vista de la promoción audiovisual?

Sí. Todo lo que sea fomentar el vídeo como un medio de expresión, sea para el sector que sea, me parece fundamental.

Una de las cosas que considero necesaria es la formación específica en todo nuestro sector. Todo lo que sea invertir en la cultura, que es la base de cualquier país, al final es éxito, pero éxito a grandes niveles, puesto que trasciende más de lo que creemos.

La cultura es la base de todo, se tiene muy descuidada y es importante que se le reconozca el papel tan fundamental que juega en la sociedad. En este sentido, los medios audiovisuales son una vía de proyección cultural muy potente.



Dr. Francisco Ivorra: “Andalucía aporta prácticamente el 30% de nuestra facturación. Por lo tanto, Andalucía es un mercado clave para el Grupo ASISA”

ENTREVISTA

DR. FRANCISCO IVORRA
PRESIDENTE DE ASISA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Estamos en un momento en el que la salud tiene un valor añadido. ¿Cómo ha afectado la pandemia al crecimiento de su compañía?

La pandemia ha permitido a ASISA, y al resto de las aseguradoras de salud, demostrar su compromiso con el cuidado y el bienestar de las personas, no solo de sus asegurados sino de la sociedad en su conjunto. Nuestros asegurados han valorado ese compromiso y la tranquilidad que les da saber que, pase lo que pase, su seguro de salud les atenderá. Además, hemos colaborado en todo momento con la sanidad pública para hacer frente a una crisis sin precedentes recientes. En ese sentido, el Grupo Hospitalario HLA ha atendido a más de 300.000 pacientes por COVID-19.

Por otro lado, la pandemia nos ha obligado a acelerar nuestra transformación, a ser mucho más ágiles a la hora de dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes y a incorporar nuevas herramientas para facilitar el acceso a las prestaciones y a la atención sanitaria. El avance de la telemedicina es un ejemplo de esta transformación: hoy en día no se puede entender un sistema sanitario sin atención a distancia como complemento a las consultas presenciales.

En este escenario tan complejo, ASISA ha dado un fuerte impulso a sus planes de transformación y modernización, ha mantenido un crecimiento sostenido y ha acelerado sus inversiones. Cada vez más personas confían en nosotros para el cuidado de su salud y su bienestar, lo que demuestra claramente que hemos estado a la altura del desafío y hemos ejercido nuestra labor con responsabilidad y eficacia.

¿Cuál es la implicación de Asisa con Andalucía? ¿Hay planes de expansión?



Andalucía es la comunidad más poblada de España, la tercera economía en términos de PIB, y representa, aproximadamente, un 20% del total del seguro de salud en España. En el caso del Grupo ASISA, Andalucía aporta prácticamente el 30% de nuestra facturación. Por lo tanto, Andalucía es un mercado clave para el Grupo ASISA. Ocho de los 17 hospitales que conforman la red hospitalaria del Grupo HLA están en esta comunidad autónoma (Sevilla, Granada, Málaga, Huelva, Almería, Cádiz y dos en Jerez). Además, nuestra red de clínicas especializadas, que integra a Oftalvist, ASISA Dental, Otoaudio o el Grupo UR de reproducción asistida, tiene una importante presencia en los núcleos de población de Andalucía.

Nuestra compañía apuesta firmemente por una comunidad autónoma en expansión, que en los últimos años está dando signos muy positivos de crecimiento económico. De hecho, gran parte de los 60,5 millones que el Grupo ASISA ha destinado a inversiones en 2021, la mayor parte dedicada al desarrollo y la modernización de la red asistencial, han tenido como destino proyectos en Andalucía. Recientemente hemos adquirido la

clínica La Salud, en Cádiz, y la clínica Serman, en Jerez. Ambas están integradas plenamente en el Grupo HLA y desarrollan planes de inversión para ampliar sus instalaciones y su cartera de servicios. Además, antes de final de año estará plenamente operativo el nuevo Centro Médico-quirúrgico Ramón y Cajal en Sevilla, en el que la compañía invertirá en total 24 millones de euros.

En definitiva, el Grupo ASISA se siente muy cómodo en Andalucía y, a corto y medio plazo, seguiremos invirtiendo en esta región, vital para el crecimiento de nuestro grupo de empresas. Así lo acordamos en la última Asamblea de Lavinia S. Coop., accionista única de ASISA, que reunió a mediados de junio a más de 300 cooperativistas en Granada.

Ustedes tienen una fundación muy consolidada. ¿En que proyectos relacionados con Andalucía están trabajando o piensan poner en marcha?

El Grupo ASISA mantiene un fuerte compromiso con el desarrollo social, el fomento de hábitos de vida saludable y el impulso de la formación y la investigación, especialmente en el ámbito de las Ciencias de la Salud. Para materializar ese compromiso, a través

de la Fundación ASISA y de sus distintas sociedades, el Grupo colabora con reconocidas entidades y organizaciones sociales sin ánimo de lucro en la promoción de la cohesión social a través de acuerdos de colaboración con organizaciones en Andalucía y en todo el territorio nacional. Entre otras, la Fundación mantiene acuerdos de colaboración con Cruz Roja, Banco de Alimentos, Cáritas, etc.

Además, la Fundación ASISA mantiene un fuerte compromiso con la Universidad a través de su Red de Cátedras. Específicamente en Andalucía, mantenemos la Cátedra en Ética Médica y Gestión e Innovación Sanitaria con la Universidad de Málaga. Además, mantenemos acuerdos con otras universidades, como la de Granada, para la formación de los profesionales sanitarios.

Por último, en el marco de su responsabilidad corporativa, el Grupo ASISA apuesta por el deporte como herramienta para el desarrollo de cualidades imprescindibles en los jóvenes, como el trabajo en equipo, la constancia y el crecimiento personal a través del esfuerzo. Este compromiso se materializa a través del apoyo y patrocinio a diferentes deportistas, organizaciones y clubes deportivos en Andalucía, entre los que destacan los patrocinios al Real Betis, al Cádiz CF, al Club Baloncesto Granada o al Club Voleibol Almería.

La población española está sufriendo un envejecimiento progresivo. ¿esto está influyendo en la puesta en marcha de servicios orientados a esa población más madura?

En España hay 16 millones de personas mayores de 55 años, el 33% de la población, y para 2050 se estima que serán el 46% de la población española. Además, este grupo de población realiza el 60% del consumo en España.

Para el sector asegurador, este colectivo supone un segmento de negocio muy importante: el 98% de los mayores de 55 años dispone de un seguro. Por lo tanto, es evidente la importancia que tiene para el sector asegurador y su tendencia creciente a medio y largo plazo. Para aprovechar esta importancia, el sector debe adaptar su oferta de productos y servicios para atender las necesidades que plantean estos clientes.

Los cambios demográficos nos indican que viviremos más, pero también que viviremos mejor en gran parte gracias al cambio en nuestros hábitos de vida y a los avances en los sectores sanitario, farmacéutico y científico-tecnológico. En este sentido, existe una demanda creciente de servicios para, entre otras cosas, el cuidado de la salud, retrasar la aparición de la enfermedad especialmente las patologías prevenibles que provocan enfermedades crónicas o acceder a

nuevas formas de asistencia (telemedicina, monitorización a través de ‘wearables’, etc.). El seguro de salud tiene mucha experiencia en el desarrollo de estos servicios. Por lo tanto, la longevidad es una oportunidad para que el seguro de salud ofrezca soluciones a un segmento sénior cada vez más numeroso y decidido a destinar más recursos al cuidado de su salud.

Siempre ha habido mucha controversia entre la sanidad pública y privada e incluso se ponen en cuestión los conciertos. Usted como experto en el tema sanitario ¿cómo valora esta cuestión? ¿cree que la convivencia entre los dos modelos es posible y necesario?

Debemos desterrar esa dicotomía entre sanidad pública y sanidad privada. La realidad ha superado esa percepción de nuestro sistema sanitario, que es único y del que forman parte plenamente ambas. De hecho, la pandemia ha puesto de manifiesto que la colaboración público-privada no es una opción sino una necesidad. La crisis ha demostrado que los recursos públicos son limitados y no pueden atender por sí solos la demanda de los ciudadanos de manera eficaz. Esa falta de recursos públicos suficientes explica las listas de espera y los tiempos de demora en el acceso a los médicos especialistas. En esa situación, carece de sentido limitar el papel de la iniciativa privada de nuestro sistema sanitario, que tiene capacidad y recursos para asumir una parte de la asistencia, mejorar la calidad del servicio público de salud y dar un uso más eficiente a todos los recursos disponibles.

La crisis sanitaria ha acelerado los problemas que ya desde hace tiempo manifestaba nuestro sistema de protección y nos ha situado en un nuevo escenario que debemos aprovechar para impulsar un nuevo modelo, mucho más integrado, que combine la fortaleza de lo público con el dinamismo y la capacidad de innovación del sector privado y en el que participemos todos los actores que, de una u otra manera, nos dedicamos al cuidado de las personas.

Tenemos fórmulas para ello que han demostrado su eficiencia durante décadas, como los propios conciertos o el mutualismo administrativo. ASISA siempre ha defendido este modelo, que permite a los funcionarios de la Administración central elegir si acceden a los servicios sanitarios a través del Sistema Nacional de Salud o de una aseguradora que garantiza la misma cartera de servicios del sistema público a un coste casi un 40% inferior para el Estado. Que un 80% de los funcionarios elijan cada año a una aseguradora de salud privada da idea de la calidad del servicio al que tienen acceso. Por eso, entendemos que este modelo se puede y se debe ampliar a nuevos colectivos.



Dr. Jose Luis Salcedo: “Vithas Granada está en continua renovación tecnológica”

ENTREVISTA

DR. JOSE LUIS SALCEDO
DIRECTOR GERENTE DEL HOSPITAL
VITHAS GRANADA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Vithas Granada fundamenta su estrategia corporativa en la calidad asistencial, la experiencia del paciente, la investigación y el compromiso social y medioambiental. ¿Cuáles son las líneas de trabajo del hospital? ¿En qué están centrados de cara a mejorar?

Para nosotros existe un factor fundamental que, como centro sanitario, debemos resguardar, que es la experiencia del paciente. La experiencia del paciente no deja de ser la percepción que tiene el paciente sobre los servicios que está recibiendo, si son adecuados o si están de acuerdo a sus expectativas. Esta es la parte más visible de la estrategia de calidad.

La estrategia de calidad hace que tengamos unos procedimientos adecuados, que los evaluemos, los mejoremos y que incorporem el mejor conocimiento y la mejor tecnología. Internamente, estamos trabajando en la calidad asistencial, contamos con profesionales altamente cualificados y unos protocolos de actuación adecuados y validados.

Lo que es evidente es que, con una evaluación adecuada de los resultados, la percepción del paciente va a mejorar porque, en definitiva, lo que solicita es que se le dé el mejor tratamiento posible con respecto a su estado de salud. Lógicamente, a partir de

este hecho, hay una serie de cuestiones que van a afectar a su percepción como el entorno de su habitación, las consultas externas o la accesibilidad, todas estas cosas mejoran su experiencia.

En Vithas Granada aportan suma importancia a la tecnología, ¿cuáles han sido las incorporaciones tecnológicas más relevantes hasta la fecha?

Actualmente trabajamos con un sistema de navegación para arritmias, hemos incorporado la nueva cirugía refractiva para la corrección de problemas visuales y la neuronavegación. Contamos con tecnología referente, Vithas Granada está en continua renovación



tecnológica.

¿Está siendo la tecnología un eje transversal dentro del campo de la medicina?

En la medicina hay varios aspectos que siempre han sido muy relevantes. La tecnología es un eje fundamental

en el crecimiento de los hospitales, pero debemos seleccionar aquella tecnología que aporte valor y mejore la práctica profesional ya sea de sistemas informáticos, tecnologías que nos den la opción a hacer intervenciones que antes no se podían realizar o aquella tecnología que aumenta la seguridad del paciente.

Los hospitales tenemos que estar siempre valorando la incorporación de nueva

tecnología, sabiendo que por sí misma no es suficiente; es fundamental contar con expertos que la sepan manejar y sacar el mayor rendimiento.

El hospital es una referencia de la medicina privada en Granada en la aplicación de la más alta tecnología del momento, especialmente en la Unidad de Diagnóstico por imagen y el Diagnóstico biológico, ¿no es así?

Sí. Ambas líneas son fundamentales. El diagnóstico por imagen está presente prácticamente en todos los ámbitos y su dimensión actualmente es mayor. Lo importante de este hecho es que cuando abramos cualquier cavidad se haga porque es estrictamente necesario y se haya agotado antes toda la tecnología no invasiva.

A su vez, en el desarrollo del área de diagnóstico biológico estamos, ya no solo en un diagnóstico convencional, sino en un diagnóstico genético, sobre todo en aspectos como el cáncer donde ya sabemos que hay factores que aumentan el riesgo de desarrollar un proceso oncológico.

Además, cuentan con la presencia de especialistas las 24 horas...

Tenemos un alto nivel de resolución del personal que está en las unidades de atención, principalmente hospitalización y urgencias. Personal que cuenta con el apoyo necesario de otros especialistas que en algún momento pueden ser requeridos para ello.

¿Cuál será la senda a seguir de Vithas Granada?

El desarrollo de Vithas Granada se centra en su crecimiento. La demanda de salud es una demanda que siempre ha sido clave y en los tiempos que han tenido lugar recientemente se ha demostrado cómo de frágiles somos las personas a cualquier amenaza.

El propio proceso de alargar la vida nos ha traído enfermedades degenerativas y por supuesto, los hábitos sedentarios de la población están haciendo que se desarrollen muchas enfermedades. Un modelo de cambio en los hábitos del paciente que nos obliga a cambiar la orientación hacia otro tipo de enfermedades. En este sentido, hay nuevas demandas de salud, tenemos que seguir creciendo identificando alternativas realmente validas para mejorar la salud de la población, integrando los servicios para ser más resolutivos en la atención.

Por lo demás, nuestra estrategia pasa por crecer en el ámbito quirúrgico, aumentar la dotación de consultas externas y avanzar cada día mejorando la percepción del paciente.

“La experiencia del paciente no deja de ser la percepción que tiene el paciente sobre los servicios que está recibiendo, y es un valor fundamental para Vithas”





Valle García: “Nuestras tasas de donación nos sitúan como una de las sociedades más solidarias del mundo”

ENTREVISTA

VALLE GARCÍA
DIRECTORA GERENTE
HOSPITAL REINA SOFÍA DE
CÓRDOBA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Del Hospital Reina Sofía de Córdoba solo se oyen noticias positivas que los sitúan a la vanguardia de muchos avances médicos. La última de ellas habla de la intervención número mil en cirugía robótica en los últimos diez años. ¿Qué tiene este hospital que no tengan otros de la red pública andaluza?

El Hospital Reina Sofía siempre ha contado con un equipo humano de profesionales comprometido con el paciente y con la innovación. Este binomio ha permitido impulsar grandes avances en la práctica clínica diaria como precisamente la cirugía robótica, que mencionas. Y nos ha dado la oportunidad de situarnos como un centro a la vanguardia y referente en el abordaje de muchas patologías.

Todo ello sin olvidar que no caminamos solos.

Somos un hospital del que participa la ciudad, las asociaciones de pacientes, instituciones, colectivos e intentamos trabajar con otros centros, también, en la búsqueda de los márgenes de mejora en la asistencia, en la respuesta de preguntas a través de la investigación y contando con los mejores profesionales posibles impulsando la docencia.

Esta forma de hacer nos da la oportunidad de trabajar en equipo (con otros profesionales y con los pacientes) y de ser valientes a la hora de tomar decisiones para seguir el camino que la evidencia nos va marcando (apostando por técnicas menos invasivas como la laparoscopia o la robótica, programas de medicina personalizada como el protocolo ERAS, fomentando la sostenibilidad con el uso de energías más eficientes, etc.).

Son ustedes un referente en el mundo en el tema de trasplantes. Hace pocas fechas se ha implantado el último corazón artificial a un niño usando las tecnologías más avanzadas.

Sin duda es una gran satisfacción poder ofrecerles a nuestros pacientes los tratamientos que requieren. En el caso concreto del corazón artificial hablamos de un dispositivo que ofrece nada más y nada menos

que la posibilidad de supervivencia mientras llega el tratamiento definitivo que, en estos casos, suele ser el trasplante.

Somos uno de los cinco centros a nivel nacional que emplea este dispositivo de asistencia ventricular pediátrica. Empezamos en 2007 y, desde entonces, se ha implantado hasta en 18 ocasiones con una supervivencia del 75%. Es, sin duda, un orgullo.

Esto no habría podido llevarse a cabo sin la implicación y pericia de los profesionales, que son los que impulsan, como decía antes, todas las mejoras que la evidencia nos indica.

El Berlin Heart es un ejemplo de la aplicación de la tecnología al mundo del trasplante. En este sentido, los equipos trasplantadores del hospital han ido en todo este tiempo mejorando las técnicas quirúrgicas y de soporte, lo que se traduce en calidad de vida y mejora de resultados.

Contamos por ejemplo con la máquina de perfusión extracorpórea para el trasplante de pulmón y también queremos incorporar este mismo sistema en el injerto hepático. En esta línea, destaca también el esfuerzo que se viene desarrollando para aumentar la donación de vivo por ejemplo en riñón, el uso de la laparoscopia para la extracción del riñón en el donante y, en el ámbito de la humanización, también hemos sumado grandes avances entre los que destaca el trasplante autólogo domiciliario.

Todos ellos son ejemplos de cómo venimos trabajando y del compromiso con la mejora continua para ofrecer las máximas oportunidades a nuestros pacientes y la mejor calidad de vida posible.

Hablando del tema de trasplantes. Parece que además de contar con los últimos avances tecnológicos y los profesionales mejor preparados. ¿Cree que también hay un cambio de mentalidad en los andaluces en cuanto a las donaciones de órganos?

En nuestro caso concreto no podemos más que agradecer a la sociedad cordobesa la gran generosidad que a lo largo de la historia ha venido demostrando año tras año. Nuestras tasas de donación nos sitúan como una de las sociedades más solidarias del país y, por extensión, del mundo, ya que España lidera este ranking.

No podemos olvidar la gran entrega que supone la donación. Es uno de los momentos más complicados a los que el ser humano se enfrenta. Desde esta empatía y comprensión nos acercamos a las



familias del posible donante que en la gran mayoría de las ocasiones dice sí a regalar vida.

Conscientes de la dificultad que supone la toma de esta decisión y de la importancia de disponer de órganos y tejidos para ofrecer nuevas oportunidades a otros pacientes, desde el Hospital Reina Sofía pusimos en marcha hace 20 años la Campaña de Promoción de la Donación de Órganos.

Se trata de una estrategia activa durante todo el año que tiene como objetivo mantener vivo el mensaje de la donación y, para ello, desarrollamos diversas iniciativas que permiten acercar esta reflexión a todos los públicos posibles. Hablamos, por ejemplo, de la adhesión de personajes públicos muy famosos que se visten con la camiseta roja de la donación y lanzan a la sociedad un mensaje de apoyo a esta causa. Esto se hace de forma permanente y gracias a la colaboración de instituciones y empresas que nos facilitan el acceso. Contamos con el apoyo de personas como Miguel Ríos, Sara Varas, Joaquín Reyes, etc. y un largo etcétera de reconocidas personas del mundo del cine, tóreo, teatro, baile, música, etc.

Ésta es quizá la iniciativa más visible, pero también realizamos muchísimas actividades con públicos muy concretos como los estudiantes, a los que nos acercamos mediante un concurso de poesía que acaba en la publicación de un poemario cada año. También con actividades deportivas como carreras y torneos de fútbol, pádel, etc. El arte es otro catalizador de nuestro mensaje y, por supuesto, la ciencia, a través de la organización de encuentros que permitan el análisis y

diálogo en esta materia. Todo ello, siempre, con el apoyo y la colaboración de nuestras asociaciones de pacientes trasplantados que son el ejemplo tangible de lo que supone el trasplante y la donación.

Y desarrollamos estas actividades no sólo dentro de nuestro complejo sanitario. Una de las fortalezas de esta campaña es que está presente en la ciudad durante todo el año. Si paseas por la ciudad es difícil no encontrarte con una frase, cartel, obra de arte relacionada con esta causa o a algún vecino paseando con la camiseta roja a la que hacía alusión y que lleva como logo un corazón envuelto en un lazo de regalo.

En el Hospital Reina Sofía de Córdoba se han realizado más de 50 intervenciones de niños y niñas de países subdesarrollados que se han podido ser tratados e intervenidos gracias a su programa de solidaridad.

Así es. Como decía anteriormente somos un hospital que vive abierto a la sociedad y comprometido con los pacientes. En este sentido, colaboramos con diversas asociaciones y ONGs para ofrecer un tratamiento a niños y niñas que no tienen esta oportunidad en sus países de origen.

Uno de los ejemplos es ‘Viaje hacia la Vida’, que pusimos en marcha en 2010 junto a la Fundación Tierra de Hombres y a través del que atendemos a niños y niñas con cardiopatías graves a los que ofrecemos un tratamiento para su problema de salud.

Hace pocas semanas se anunciaba la incorporación de los hospitales universitarios Reina Sofía, de Córdoba, y Málaga a la red nacional de

técnicas CAR-T para la lucha contra determinados tipos de cáncer. En este campo ¿Andalucía está a la vanguardia?

Sin duda las designaciones y referencias que acumulan los centros sanitarios andaluces así lo ponen de manifiesto. En el caso de la utilización de los medicamentos CAR-T, el Hospital Virgen del Rocío ya venía aplicando estas terapias y, ahora, nos sumamos el Reina Sofía y el Regional de Málaga.

En nuestro caso concreto contamos con un equipo de profesiones experto, que ha ido incorporando todas aquellas mejoras disponibles en el abordaje de las diferentes patologías que asisten y, sobre todo, contamos con un equipo que ofrece un elevado nivel de calidad en todo el proceso sanitario, trabajando desde un enfoque integral y aplicando un método de trabajo multidisciplinar.

Además, disponemos de la infraestructura sanitaria necesaria para dar respuesta a una amplia cartera de servicios. Todo esto permite que nuestro centro cumpla, sin ningún tipo de esfuerzo, todos los requisitos necesarios para iniciar nuevas terapias, como ha sucedido en este caso.

Poder ofrecer esta terapia a nuestros pacientes es una gran alegría, ya que su aplicación está cosechando grandes éxitos para combatir leucemias y linfomas refractarios.

Hemos pasado una época complicada para todos y también para la sanidad. ¿Podemos sacar alguna enseñanza de la crisis del COVID a nivel sanitario?

La pandemia nos puso a prueba en todos los sentidos, a nivel personal y profesional. Sin duda, algo básico es que debemos estar preparados para lo imprevisto. Y esto se hace analizando y siendo conscientes de las fortalezas y debilidades que cada uno tiene.

Concretamente, en el ámbito sanitario hemos tenido que definir nuevos modelos de asistencia y de organización. También esta crisis nos ha servido para valorar aún más la importancia de estar cerca, de trabajar en equipo. La formación y la investigación han sido claves también y hemos podido trasladar el papel fundamental que juegan para ofrecer la mejor asistencia posible.

En nuestro caso particular, puedo decir que esta situación nos ha servido como motor para una mayor cohesión y ha generado un fuerte sentimiento de pertenencia. Esta unión nos ha ayudado a dar respuesta adecuada y afrontar momentos muy muy duros.



ENTREVISTA

ANA M^a MARTÍNEZ PADILLA
CIRUJANA PLÁSTICA, ESTÉTICA Y
REPARADORA, DIRECTORA MÉDICA
DE AUREA CLINIC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cuáles son las especialidades que se tratan en Aurea Clinic?

En Aurea Clinic ofrecemos un servicio integral de cirugía plástica y medicina estética, contando con unidades especializadas en diferentes ámbitos que tienen que ver con el bienestar y el cuidado personal en este sentido. Realizamos todas las cirugías plásticas faciales y corporales, gran variedad de tratamientos de medicina estética y aparatología avanzada, cirugía oral y maxilofacial, cirugía vascular y angiología, otorrinolaringología, ginecoestética, tricología, fisioterapia pre y post operatoria y nutrición.

Se trata, sin duda alguna, de un sector en pleno auge, ¿cuáles están siendo las tendencias de los clientes?

Las tendencias de los últimos años, en líneas generales son:

Aumento de la demanda de estos servicios entre los hombres. Tenemos en consulta casi el mismo número de pacientes hombres que mujeres.

Incremento de las peticiones referidas a tratamientos faciales. Años atrás se concebían las cirugías o tratamientos de nuestra especialidad muy enfocadas a mejorar el cuerpo, puede ser, entre otras cosas, porque había una falsa creencia de que los retoques en la cara quedarían muy artificiales. Hoy día, se está desmontando ese mito y, con incidencia del momento COVID con el uso de las mascari-

Ana M^a Martínez Padilla: “Ofrecemos un servicio integral de cirugía plástica y medicina estética”

llas, los pacientes piden retoques para el rostro.

En relación a lo anterior, otra tendencia es la búsqueda de la naturalidad. Sobre todo en pacientes con edades a partir de 30-35 años, porque quizá entre los más jóvenes sí que haya algo más de gusto por la exageración. Los pacientes piden cambios muy sutiles, y eso hace más fácil nuestro trabajo en parte,



y más difícil en otra. Más fácil porque con este cambio se están alineando las filosofías de los buenos profesionales, que vemos la belleza como necesariamente impregnada de naturalidad y armonía, con las de los pacientes; y más difícil porque conseguir un gran resultado modificando la menor parte posible de la anatomía, requiere muchísima pericia y un estudio minucioso de las posibilidades. A veces la gente espera “impresionar” a su entorno tras tratarse con toxina botulínica o ácido hialurónico y lo que se encuentran es que los más allegados los notan favorecidos o especialmente descansados, pero no se imaginan que se hayan retocado. También pasa en muchas cirugías, como por ejemplo la rinoplastia o el lifting.

Por último, diría que la gran tendencia de estos años es la preferencia por las terapias de recuperación rápida y poca invasividad, que no requieran cesar las actividades cotidianas.

¿Hacia dónde prevé usted que se dirige el mundo de la medicina estética?

Dos palabras: ultra rapidez y ultra seguridad. Todo ello envuelto en un halo de naturalidad: materiales muy flexibles, reabsorbibles...

¿Cuáles son los últimos avances incorporados en su clínica? ¿Podría decirnos si se van a incorporar otros en los próximos meses?

Los avances en medicina, van inexorable y únicamente, en dos líneas:

- La tecnología.
- La formación de las personas en esa tecnologías y las nuevas técnicas.

En el último año en Aurea Clinic, hemos incorporado multitud de protocolos de recuperación rápida, hemos formado la unidad integral del lipedema, hemos adquirido tecnología de vanguardia como el morpheus 8 y bodytite para tratamientos de retracción de la piel y de la grasa de manera mínimamente invasiva. Hacemos formación continua de todo el personal. En los próximos meses será la apertura de nuestro propio quirófano para realizar intervenciones en régimen de cirugía mayor ambulatoria, lo que permitirá a los pacientes intervenir en condiciones de máxima seguridad sin tener que

pasar la noche en el hospital.

“Tenemos en consulta casi el mismo número de pacientes hombres que mujeres”

Además, es un ámbito en el que la formación es constante, ya sea porque surgen nuevas técnicas o porque se mejora la aparatología. Usted, como profesional, ¿cada cuánto ha de reinventarse?

Todos los días, y algunas veces, más de una vez al día. No hay dos casos iguales, no se puede prever el curso del tratamiento de ningún paciente con exactitud, así que tenemos que estar preparados para afrontar cada caso con una técnica casi individualizada.

¿Cuál será la senda a seguir en Aurea Clinic en los próximos años?

Vamos a continuar por el camino que hemos estado trazando en estos últimos meses, el de las ganas de aprender, el de la honestidad, el de la innovación y la transparencia. A la tecnología y la formación, nunca pueden faltar la sinceridad y el respeto por los pacientes, el querer informarlos con detalle de absolutamente todas las posibilidades, los posibles beneficios y los potenciales riesgos que todos los tratamientos tienen asociados. Seguiremos trabajando para ir de la mano con la gente que ha confiado, sigue confiando o confiará en nosotros.



ENTREVISTA

GERMÁN NAVAS
DIRECTOR GERENTE
DE QICENTER



Germán Navas: “Nos dirigimos a buscar herramientas cada vez más fiables, más seguras y más rápidas”

y publicar determinados resultados que queremos reflejar públicamente con evidencias científicas. Asimismo, nos dirigimos a buscar herramientas cada vez más fiables, más seguras y más rápidas dentro de la posibilidad de minimizar el coste.

¿Está usted satisfecho de la marcha de la sanidad andaluza?

En los últimos tiempos, con el cambio político, se ven otras cosas. También es cierto que hemos pasado una pandemia, lo que ha ocurrido ha marcado un antes y un después, no estábamos preparados para lo que se nos vino encima y la respuesta de los compañeros en los hospitales ha sido vital para que pudiéramos sobrevivir. Es necesario el reconocimiento a ellos, como también es necesario que se mejoren sus condiciones laborales.

Muchos especialistas de la rama se han percatado del intrusismo laboral, que no solo perjudica al sector sanitario privado, sino al propio paciente...

Hay mecanismos de control para sopesar el intrusismo, pero siempre hay quien intenta burlar las normas del juego. Yo le puedo decir que todos los profesionales que trabajamos en mi centro estamos colegiados, ¿qué ocurre? Que se están dando luchas internas entre distintas profesiones que no conducen a nada bueno, el tema del intrusismo hay que trabajarlo desde dentro, con formación, respetándonos los unos a los otros.



te, en estos últimos años este campo ha avanzado estrepitosamente...

Hace 8 años nos cambiamos a un centro más grande, ubicado en el centro de Málaga, y nos cambiábamos porque no cabíamos en el sitio en el que estábamos asentados. Una vez ubicados en este nuevo espacio comenzamos a implementar nuevas tecnologías como radiofrecuencia, láser o magnetoterapia.

Además, me imagino que para que este tipo de centros evolucionen deben estar adaptadísimos a las nuevas tecnologías que se emplean en estas terapias...

Inevitablemente. Si queremos estar a la vanguardia tenemos que estar reciclando conocimientos constantemente y renovando la aparatología por el bien del paciente.

En este sentido, ¿cuáles podemos decir que han sido las mejores incorporaciones hasta la fecha?

Como le decía, la magnetoterapia de alta oscilación y sobre todo la radiofrecuencia y el láser. Son

tres métodos distintos, emplean ondas distintas, pero se complementan entre ellos. Nosotros lo que hacemos es una combinación de tratamientos, por ejemplo la acupuntura la utilizamos mucho con la electroterapia y los resultados son espectaculares.

Hay muchas personas que hablan de la importancia de la sanidad pública, de la cual nadie duda, ¿qué aporta un centro privado que no aporte la pública?

Nosotros evidentemente somos un centro privado, pero yo soy fiel defensor y usuario de la sanidad pública, es necesaria.

¿Por qué son necesarios también los centros privados? Por la masificación y por los tiempos de espera, así como por la aportación de una atención más personalizada. Debe haber una coexistencia de ambos modelos, no exclusividad de uno ni de otro.

¿Hacia dónde se dirige este centro?

Yo personalmente voy a hacer ahora el doctorado para investigar

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cuáles son los servicios que está prestando la clínica actualmente?

Nosotros somos un centro de fisioterapia y acupuntura. Empezó mi padre en el año 1979, yo soy la segunda generación y básicamente estamos especializados tanto en

fisioterapia como en acupuntura, también damos otros servicios de enfermería, medicina deportiva, psicología, es decir, somos un centro multidisciplinar.

Me imagino que la evolución desde que su padre comenzó con esta clínica hasta ahora ha sido bastante relevan-



Marta Baturone: “Humanizar la salud es el objetivo de todos nuestros retos”



ENTREVISTA

MARTA BATURONE
FUNDACIÓN EL GANCHO INFANTIL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

La fundación el Gancho Infantil ha puesto en marcha varias iniciativas para hacer la vida un poco más fácil a los niños hospitalizados y a sus familias. La más conocida es La Azotea Azul, pero no es la única. ¿Cuántos proyectos han visto ya la luz y cuántos están en el cajón?

La Fundación El Gancho Infantil nace en 2018 con el objetivo de cubrir necesidades e intentar solucionar problemas que afectan

al mundo de la infancia en nuestro entorno, presentándolos como retos azules. Nuestro primer reto fue La Azotea Azul, en el que trabajamos muy duro, pero con el que también nos ayudó mucho a que la sociedad conociera a esta Fundación como una entidad de voluntarios, que presenta un reto pero que son imposibles de llevar a cabo sin la ayuda de todos.

Y así, en 4 meses, se consiguió la financiación para esa Azotea Azul, aunque estuvimos trabajando durante 6 meses antes de darlo

a conocer a la sociedad. Poco después, en 2020, cumplimos nuestro segundo reto, El Sillón Azul, la sustitución de 528 de las antiguas butacas por sillones-camas en 28 hospitales de Andalucía. El 100% de las habitaciones de las áreas de pediatría de la comunidad andaluza para mejorar el descanso de los familiares que cuidan a los menores hospitalizados.

Y desde noviembre del 2020 estamos trabajando por el que es nuestro tercer reto, Tu Casa Azul, que nace de la necesidad de proporcionar “un hogar fuera del hogar” a aquellas familias que se ven obligadas a desplazarse a Sevilla, lejos de su residencia habitual, debido a la enfermedad de sus hijos.

La alianza con la Fundación Infantil Ronald McDonald ha sido y será determinante para la construcción y el futuro de la Casa. A través de un convenio de colaboración trabajamos para mantener a las familias cerca cuando más lo necesitan aportando cada fundación el 50% de la financiación necesaria para la que será la Casa Ronald McDonald de Sevilla. Hemos conseguido el 50% de nuestro compromiso, pero nos queda un largo camino hasta poner la última piedra.

Hacer la vida agradable a los niños enfermos es una gran

labor en sí, pero muchas veces no se ve el enorme trastorno que supone para toda su familia vivir una situación de este tipo.

Humanizar la salud es el objetivo de todos nuestros retos. Cuando un niño enferma, de alguna forma, toda la familia enferma... A esta difícil situación, se le añade más tensión cuando además tienen que desplazarse a un hospital de referencia lejos de su hogar y del resto de la familia, dejando sus trabajos alguno de los padres y sin saber el tiempo que tardarán en volver.

Lo ideal es que puedan disfrutar en un ambiente hogareño donde poder desconectar de la enfermedad y compartir con otras familias la difícil situación a la que se enfrentan cada día, e incluso que puedan estar los hermanos juntos. Esto, por un lado, no solo influirá positivamente en la recuperación del niño, sino que ayudará a los padres a centrarse únicamente en lo más importante, en la recuperación de sus hijos.

Mantener a las familias unidas y reducir esa carga económica que supone para esas familias con menores en tratamiento fuera de sus hogares es mucho más que hacerles la vida más agradable, es una necesidad imprescindible para ellos.

Casi no se ha hablado de cómo han vivido la situación de pandemia estos niños y sus familias ¿Qué balance podríamos hacer ahora que parece que lo peor ha pasado?

Si ya es duro y a veces traumática la estancia en un hospital por una enfermedad de un hijo, imaginaros los meses, e incluso más de un año de pandemia. Los niños no podían salir de sus habitaciones, solo podía estar un único familiar, no podían relacionarse con otros niños ni que el resto de sus familiares vinieran a verlos. ¿Podéis imaginar lo que ha sido?

Además, cuando desde fuera ya empezábamos a hacer la vida un poco más normal, en el hospital tenían que seguir manteniendo las mismas normas por Covid para que a ningún niño ingresado se le complicara su enfermedad por el virus.

Hoy por fin ya pueden subir a La Azotea Azul, estar en la escuela, ver a sus hermanos, abuelos, amigos... Siempre con mucha precaución, pero intentando hacerles la vida un poco mejor.

Todos estos proyectos requieren de la implicación de voluntarios. ¿Podemos decir que en este sentido el futuro está garantizado?

En nuestro caso no existiríamos como fundación sin todas esas personas que se acercan para echar una mano en lo que puedan. No solo en la recaudación de fondos, también en comunicación, administración, sensibilización, informática, buscando proveedores, difundiendo cada noticia que contamos, atendiendo a cualquier necesidad que tenemos por muy pequeña que sea... Más de 900 voluntarios han pasado por la Fundación El Gancho en cuatro años y gracias a ellos, el 90% de las donaciones van directamente al proyecto en curso. Son el motor y la gasolina de los retos azules, formando una gran familia donde todos cabemos.

“Más de 900 voluntarios han pasado por la Fundación El Gancho en cuatro años y gracias a ellos, el 90% de las donaciones van directamente al proyecto en curso. Son el motor y la gasolina de los retos azules, formando una gran familia donde todos cabemos”

Lo que sí creemos importante es que cada voluntario debe elegir el sitio donde se encuentra más cómodo, donde crea que puede aportar más y sentirse más útil, porque es la manera de continuar en el tiempo y hacer de los retos algo suyo.

Si pudiéramos soñar a lo grande, díganos ¿qué proyecto le gustaría poder poner en marcha?

Si pudiéramos soñar a lo grande hoy... sinceramente sería contar con el 100% de la financiación de Tu Casa Azul en el menor tiempo posible para seguir soñando. ¡Nos quedan más de 600.000 euros que recaudar! ¡Eso es soñar a lo grande! Jajaja.

Hay mucho que hacer por la infancia pero es importante ir reto a reto, garantizar la sostenibilidad de cada uno de ellos y una vez conseguida la financiación del proyecto en curso, trabajar durante unos meses en cuál debería ser el cuarto reto.





ENTREVISTA

DR. LUIS MANUEL GRANADOS
DIRECTOR GERENTE DE
SOCIEDAD HISPALENSE DE
ANESTESIA S.L



Dr. Luis Manuel Granados: “El sistema público no se podría sustentar sin el apoyo del privado”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuál es el ejercicio que realiza la Sociedad Hispalense de Anestesia? ¿A qué se dedica?

La Sociedad Hispalense de Anestesia está constituida por profesionales médicos y se dedica a la provisión de servicios sanitarios, en concreto los relacionados con la especialidad de Anestesiología, Reanimación y Terapéutica de Dolor. Estos servicios se ofertan a hospitales privados y se facturan a las compañías de salud.

El funcionamiento del sistema privado de salud se sustenta sobre tres pilares: los hospitales privados, las compañías de seguros médicos, y los profesionales. Nosotros, como grupo de médicos especialistas, interaccionamos con ambos actores. Por un lado, ofertamos a las clínicas la cobertura de la cartera de servicios relacionadas con nuestra especialidad, y por

otro, facilitamos la relación entre el profesional médico y la compañía en lo referente a la facturación de los servicios prestados a sus asegurados.

¿Aprovisionan únicamente a hospitales y clínicas privadas o también actúan en el ámbito público?

En el ámbito público, damos

cobertura a los conciertos que los hospitales privados realizan periódicamente con el sistema público de salud y, de forma episódica, a los denominados planes de choque, que tiene como objetivo reducir las listas de espera quirúrgica. En ambos casos, el sistema público de salud negocia directamente con los hospitales privados y, en un segundo tiempo, estos llegan a acuerdos con los profesionales. En este sentido tenemos claro que no debería relegarse el papel del profesional a una segunda negociación.

En el mismo sentido, trabajamos para las mutuas de accidentes de trabajo y prestamos asistencia, con intermediación de las compañías, al colectivo de funcionarios que deciden elegir el sistema privado de salud. Su principal representante es MUFACE (Mutualidad

General de Funcionarios Civiles del Estado de España).

De hecho, a nivel de Andalucía, y en concreto en la especialidad de Cirugía Traumatológica y Ortopédica, se estima que un 40% de las intervenciones se llevan a cabo en el ámbito privado. Esta actividad paralela apoya de forma clara la estabilidad del sistema público, algo que no interesa resaltar desde lo considerado políticamente correcto. Tenemos bastante claro que a día de hoy, el sistema público no se podría sustentar sin el apoyo del privado. Esta colaboración debería apoyarse claramente desde los estamentos políticos, lo que redundaría, sin duda alguna, en una mejor atención sanitaria a la población.

Esta Sociedad, ¿en qué zonas actúa?

Hemos dado cobertura a hospitales de diversas provincias de Andalucía y Extremadura, tanto en lo privado como en lo referente a planes de choque de los sistemas públicos. En concreto, la ley marca que no pueden llevar a cabo actuaciones sobre las listas de espera los servicios médicos que las generan, eso lleva a trasvase de profesionales de unas provincias y/o regiones a otras.

Este nicho de mercado, ¿cómo ha evolucionado en los últimos años?

Durante la crisis del 2007 nos sorprendió que la actividad relacionada con las pólizas privadas de salud nos solo no decreció, sino que se vio incrementada. Si se produjo un claro descenso en la actividad no cubierta por estas pólizas, muy especialmente en las intervenciones de Cirugía Plástica y Estética. A lo largo de este decenio, el incremento de esta actividad ha provocado un importante trasvase de profesionales desde el ámbito público al privado, sobre todo en las especialidades más demandadas.

En el ápex de esta recuperación nos sorprendió la pandemia del COVID-19. Lejos de lo que se podía esperar, en nuestro caso concreto, en el año 2021 hemos doblado la actividad del año 2019, hecho sustentado en una colaboración estrecha con el sistema público, dando una respuesta completa y de calidad a sus demandas.

¿Cómo esperan la llegada de los próximos meses? ¿Prevén que este aumento siga en su línea?

Según apuntan todas las previsiones, nos espera un otoño difícil en lo socio-económico. No obstante, teniendo en cuenta nuestra experiencia durante la crisis del 2007, esperamos que una situación más coyuntural que estructural no afecte nuestra actividad de manera significativa, más allá de un descenso más o menos marcado en la medicina no cubierta por las compañías de salud.





Luis Caballero: “Hoy en día en MAPFRE tenemos la mejor solución para cada empresa, sea cual sea su tamaño, actividad y necesidad”



ENTREVISTA

LUIS CABALLERO

DIRECTOR GENERAL TERRITORIAL DE MAPFRE EN SUOESTE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Se ha hablado en estos días de que MAPFRE está creando una nueva identidad musical. ¿En qué consiste?

Efectivamente, hemos creado un ecosistema sonoro que acompañará y amplificará la marca en todos sus puntos de contacto. La imagen sonora ha sido creada junto a Sixième Son España y nos hemos adaptado a todos los medios representando a MAPFRE en más de 45 países.

Nuestra marca es ahora más cercana y está aún más diferenciada dentro del sector, comunicando también nuestros valores en un lenguaje universal, como es la música.

En estos momentos complicados que seguimos viviendo imagino que los seguros de salud han sido los más reclamados. ¿Continúa esa tendencia?

Es verdad que la salud sigue siendo una de las preocupaciones de los españoles, y eso se refleja en el ramo. De hecho, según los datos recientemente publicados por UNESPA

sobre el sector asegurador, “los seguros de salud crecen de un año para otro un 7,26% y aportan 5.287 millones”.

Ahora también cobra especial relevancia la investigación en torno a la salud. En ese sentido Fundación MAPFRE se ha volcado con la convocatoria de ayudas en este campo.

Efectivamente, y para nosotros esto no es nuevo, ya que una de las áreas de actividad de Fundación MAPFRE desde hace años es la promoción de la salud, junto con otras como la acción social o la seguridad vial.

Actualmente se encuentra activa la convocatoria para las Ayudas a la Investigación

Ignacio H. de Larramendi a la que se pueden presentar proyectos de investigación en el área de promoción de la salud y se otorgarán ayudas por un valor total máximo de 30.000€ cada una.

Además de las ayudas para la investigación, también desde Fundación MAPFRE, se apoyan otras causas sociales relacionadas con la salud como, por ejemplo, mejorar el día a día de los pacientes de oncología infantil del Hospital Virgen del Rocío de Sevilla, con el proyecto “El viaje de Aladina”. Asimismo, en 2021 se inauguró la planta de Onco Hematología Pediátrica en este mismo hospital (Virgen del Rocío de Sevilla), un espacio que cambia completamente la experiencia de ingreso y tratamiento de los 350 niños que cada año necesitan acudir a esta unidad. En esta iniciativa, llevada a cabo por la Fundación Aladina junto a Fundación MAPFRE, también han participado Fundación Cobre Las Cruces, Fundación Altamira Lar, Lar España y Salomé Góngora, madre de un expaciente.

Este es un medio económico y empresarial. ¿Qué servicios y productos pone MAPFRE al servicio de este número colectivo?

Hoy en día en MAPFRE tenemos la mejor solución para cada empresa, sea cual sea su tamaño, actividad y necesidad. Son muchos los riesgos e imprevistos que pueden poner en peligro la actividad de una empresa y no todos son fáciles de prever. Por eso, en MAPFRE hemos desarrollado SIRMAP360, una herramienta para ayudar en la identificación y gerencia de riesgos, que contempla los posibles siniestros y sus consecuencias de forma integral. Además, está destinada a dar soporte, recursos y conocimientos a empresas que no disponen de ellos, en un entorno cada vez más competitivo y en constante transformación.

Sabemos que las pequeñas y medianas empresas son la base del tejido empresarial de nuestro país. Por eso para nuestros clientes pymes y autónomos tratamos de crear productos y soluciones que les ayuden en su día

a día, pero especialmente en los momentos de dificultad para que puedan continuar con sus negocios. En este sentido, entre otros muchos productos podremos destacar algunos como el Multirriesgo Empresarial para proteger los daños que pueda sufrir una empresa en el desarrollo de su actividad, por incendio, pérdida de maquinaria clave en el desarrollo de la actividad, durante el transporte de mercancías y un largo etc.

Además, en MAPFRE nos adecuamos a los nuevos tiempos y a los nuevos riesgos que van surgiendo como consecuencia, por ejemplo, de la transformación digital. Las pymes, en este caso son de nuevo las más vulnerables a ataques informáticos, ya que habitualmente cuentan con menos soluciones de seguridad que las grandes empresas para enfrentarse a los ciberataques. Por ello en MAPFRE hemos desarrollado el seguro CIBER On para autónomos y PYMES, un producto destinado a proteger los negocios y empresas con una facturación de hasta 10 millones de euros. Con este seguro el cliente tendrá a su disposición equipos especializados para que proporcionarle la mejor cobertura frente a cualquier ciberataque y sus consecuencias.

“En MAPFRE hemos desarrollado SIRMAP360, una herramienta para ayudar en la identificación y gerencia de riesgos, que contempla los posibles siniestros y sus consecuencias de forma integral”

Asimismo, las empresas pueden sufrir otros daños que impacten en su cuenta de resultados. Para evitar esta situación MAPFRE también ofrece soluciones como el seguro de pérdida económica, que protege ante daños materiales que deriven en la paralización de la actividad empresarial y en consecuencia en la pérdida de beneficios. Asimismo, es importante contemplar los daños que, derivados del desarrollo de la actividad empresarial, puedan ocasionarse a terceros, por eso es necesario contar con coberturas de responsabilidad civil.

Además, las empresas buscan cada vez más soluciones para cuidar de sus empleados. Por ello en MAPFRE contamos con interesantes soluciones en materia de previsión social empresarial para empresas de todos los tamaños. Estas opciones contemplan desde la puesta en marcha del modelo de plan de pensiones de empleo que mejor se adapte a las necesidades de la empresa y empleados, a alternativas a través de los seguros colectivos para el ahorro para la jubilación, pasando por un asesoramiento personalizado y completo en cuestiones de reestructuración de plantilla, mediante las jubilaciones anticipadas o prejubilaciones, las bajas de mutuo acuerdo y/o las bajas incentivadas.

Y además, si las empresas quieren asegurar la salud de sus empleados, pueden elegir un seguro de salud colectivo a medida de sus necesidades, con el que tienen acceso a la mejor asistencia sanitaria privada, así como ciertas ventajas fiscales.

Como ve, tenemos respuestas para todas las necesidades de las empresas y sus empleados.





ENTREVISTA

DR. MARIO ARQUES
DIRECTOR MÉDICO DE
ARQUES CLINIC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

La medicina estética ha vivido una gran revolución en los últimos años. ¿Qué balance hacen desde Arques Clinic de este campo de la medicina?

Remontándonos a no muchos años atrás, la medicina estética era considerada como algo elitista, solamente para clases muy pudientes y, también, se ofertaban soluciones enfocadas a tratamientos quirúrgicos y muy evidentes físicamente en los cambios que producían en las personas.

Sin embargo, esto ha ido evolucionando con los años y con la incorporación del hombre a realizarse tratamientos de medicina estética se busca la naturalidad, algo con lo que luchamos todos los días en las consultas de medicina estética. Todos los pacientes buscan naturalidad, que nadie sepa que se hace nada, pero que le digan que bien se ve.

¿Cree usted que, en este sentido, han influido las redes sociales en aras de visibilizar la medicina estética?

Sin duda alguna. Las redes sociales nos han hecho, por un lado, ver la evolución de otros compañeros que iban haciendo tratamientos de medicina estética y es por ello que ha surgido mayor interés entre los propios profesionales. Y luego, a nivel general, el que podamos presentar las nuevas tecnologías, las nuevas posibilidades que hay de tratamiento, buscando una mejor versión de uno mismo sin realizar cambios radicales.

Las redes sociales nos han ayudado a darle mayor visibilidad a toda la oferta actual que tenemos en la medicina estética.

Desde su clínica abogan por tratamientos pioneros, ¿cuáles suelen ser, en líneas generales, los más demandados?

En nuestra clínica podemos realizar todo tipo de tratamientos que ofrece hoy la medicina estética. Lo más demandado, sin duda, es el mejorar la piel. Hoy todo el mundo quiere tener una piel bonita, luminosa, sin manchas, con poros poco visibles, sin cicatrices o marcas de acné, sin granitos o rojeces, eso es un poco lo que demanda el público en general, porque también, volviendo al tema de las redes sociales, todo el mundo hoy en día tiene una red social en la



Dr. Mario Arques: “Estamos intentando analizar el envejecimiento individualizado de cada persona”

que publica fotos de uno mismo y quiere verse bien sin utilizar los máximos filtros posibles.

Y luego, a nivel de tratamientos más demandados, destaca la flacidez. Estamos luchando todos los días contra la caída de los tejidos a nivel facial. En este sentido, por supuesto, hacemos los tratamientos clásicos, tratamientos de toxina botulínica para relajar arrugas dinámicas, hacemos un tratamiento para mejorar los planos profundos de la grasa que perdemos con el paso de los años o gente muy joven, por debajo de los 30 años, que hace mucho deporte, lo cual produce un estrés oxidati-

vo en nuestro cuerpo y se traduce visiblemente en pérdida de grasa de la cara.

¿Cómo percibe usted que acuden los pacientes a su primera consulta?

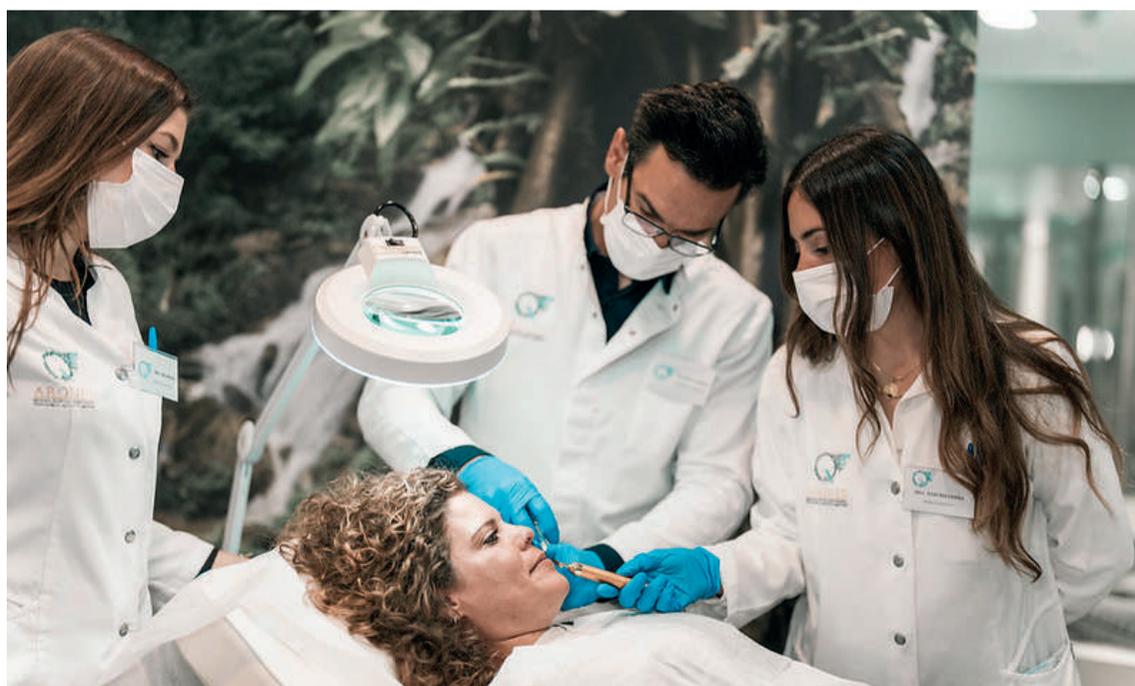
Tenemos de todo, depende del rango de edad. La gente joven suele venir con ideas muy claras acerca de lo que quieren, por lo que a esa primera consulta acuden muy ilusionados y con ganas de hacerlo.

Quizá gente más mayor, que no ha acudido nunca a un centro de medicina estética, sí que vienen con mayor desconocimiento sobre qué le puede aportar la medicina estética, tienen la percepción antigua de que solo hay un bisturí detrás de una clínica de medicina estética para solucionar sus problemas y vienen con cierta precaución o temor.

¿Con qué expectativas cuenta Arques Clinic para los próximos años?

Nosotros estamos intentando analizar el envejecimiento individualizado de cada persona, actualmente ya hacemos estudios personalizados de la piel para ver en profundidad qué componentes de envejecimientos tienen los pacientes.

No obstante, queremos hacerlo más internamente hablando de micronutrición, de déficit, intentando prevenir el envejecimiento, a parte de con tratamientos de cabina, a nivel de analíticas y de buscar siempre la salud holística de la persona, en definitiva, que se encuentre bien internamente.





Jorge Rivero: “Cada vez hay más hospitales concienciados en la dimensión emocional de los espacios”

ENTREVISTA

JORGE RIVERO
DIRECTOR GERENTE DE
UNIÓN 50

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿A qué se dedica Unión 50?

Unión 50 ha sido pionera en España en el diseño de espacios hospitalarios. Desde hace más de 20 años venimos promoviendo el cambio en los espacios socio-sanitarios, teniendo muy en cuenta que más allá de la dimensión funcional que deben tener estos espacios sanitarios, el diseño influye enormemente en la dimensión emocional, sobre todo en ámbitos concretos como pueden ser la oncología o los hospitales infantiles.

Nosotros, aunque se puede decir que vendemos mobiliario y equipamiento para hospitales, nos consideramos una empresa de servicios, ya que nuestro fin no es vender el mobiliario, sino adaptar el espacio.

Es decir, que proponen pasar de un diseño frío al que estamos acostumbrados cuando acudimos a un hospital, a un diseño un tanto más acogedor...

Sí. Nosotros conformamos un equipo multidisciplinar, abarcamos muchas áreas, tenemos desde arquitectos, diseñadores hasta gestores. Lo que buscamos en cada uno de nuestros proyectos es llegar a esa dimensión sentimental, a parte de la funcional que también es importante en todos los hospitales. Creemos que hay que tener muy en cuenta a los pacientes, a los familiares y al personal, hay que tener en cuenta a todas las personas que están dentro y no solo darle una silla en la que sentarse, sino crear un espacio acogedor y adecuado a la situación.

¿Cuáles son sus principales clientes? ¿Trabajan tanto para hospitales públicos como privados?

Nosotros principalmente trabajamos con hospitales públicos.

¿Está aconteciendo un cambio de mentalidad? ¿Inciden los hospitales en la necesidad de generar este cambio?

Sí. La verdad que poco a poco se van adaptando y están mucho más abiertos a estos cambios. Ven la necesidad, donde antes solo se veía que había que poner una silla, ahora no se ve el espacio vacío, sino que se busca decorar. Cada vez hay más hospitales concienciados en la dimensión emocional de los espacios y al final el paciente y las familias, junto a los profesionales, lo agradecen.

Dentro de la gama de productos y servicios que ofrecen, ¿cuáles destacarían?

Sobre todo destacaríamos el diseño que realizamos, luego es verdad que nosotros realizamos un diseño y ofrecemos los materiales. En este sentido, trabajamos solo con fábricas de primer nivel, que emplean tejidos de calidad, porque al final hay que tener en cuenta que técnicamente tienen que contar con tejidos, por ejemplo, antibacterianos, lo cual no es incompatible con que tenga color y que sea un espacio con una dimensión emocional adecuada.

En definitiva, nosotros damos el servicio de diseño incluyendo el mobiliario, desde las sillas y mesas de las personas de administración, hasta las camas y mesas de noche de las habitaciones o, incluso, el mobiliario de la UCI.

¿Hacia dónde cree usted que se dirige este cambio de percepción y de mentalidad en relación al diseño de los centros sanitarios? ¿Cómo prevén el futuro de este ámbito?

Creo que el COVID ha conseguido que el sector aprenda mucho de lo que debe ser un hospital. Ahora mismo hay dos ramas, una es el conseguir que el espacio sea capaz de absorber una gran demanda, que sea flexible. De hecho, nosotros fuimos los primeros en España en implementar una UCI flexible, de tener 25 camas en un estado normal pasamos a tener 32 en cuestión de minutos.

Y, por otro lado, está el reto de afrontar esta dimensión emocional, de llevar los colores a los hospitales, estamos trabajando, por ejemplo, en la arteterapia, pues ya hay estudios que demuestran que mejora el bienestar del paciente.

En definitiva, hay que conseguir que los hospitales sean flexibles y capaces de absorber toda la demanda que pueda haber en picos puntuales y, por otro lado, tener en cuenta la dimensión emocional de pacientes, familiares y profesionales, que cada vez cobra mayor relevancia.





David García: “Tenemos que estar siempre renovándonos para mejorar los tratamientos”



ENTREVISTA

DAVID GARCÍA
DIRECTOR GERENTE DE TRAUMA
GRANADA CENTRO MÉDICO



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Trauma Granada es un centro médico que se centra principalmente en la fisioterapia, ¿cuál ha sido su trayectoria en este campo?

Trauma Granada es un centro médico dedicado a la fisioterapia y la traumatología. Actualmente, lleva abierto casi 5 años, pero las personas que lo han inaugurado ya habían trabajado anteriormente en otros centros,

por lo que tenían una experiencia dilatada, tanto en el tratamiento de pacientes a nivel particular como en compañías aseguradoras de tráfico, con las que tenemos un convenio a nivel nacional.

Teniendo en cuenta la larga trayectoria de los profesionales que allí trabajan, ¿han notado un cambio en lo que a la forma de tratar al paciente se refiere?

Sí. En los últimos 5 años se ha desarrollado muchísima maquinaria avanzada para tratamientos de diferentes lesiones. Ha cambiado mucho, no es como hace unos años en los que todo era manual, ahora se complementa lo manual con la maquinaria más avanzada

del mercado.

¿Con cuántos profesionales de fisioterapia cuentan?

Ahora mismo contamos con seis fisioterapeutas.

¿Cuál es el requisito indispensable, a parte de la titulación, para que un fisioterapeuta trabaje en este centro médico?

Debe estar colegiado y tener cierta experiencia, así como motivación y ganas de trabajar. En la entrevista personal que les hacemos valoramos el conocimiento, si son abiertos en el trato con los pacientes y la cordialidad con sus compañeros, porque siempre disponemos de un grupo amplio de fisioterapeutas.

¿Qué es lo que más valora el paciente de la atención que recibe por parte de los profesionales cuando acude a este centro?

Lo primero, el trato personalizado. Luego, al hilo del trato personal, el tratamiento. Un tratamiento que será explicado por parte del fisioterapeuta al lesionado, es decir, le dejamos constancia de por qué le conviene un tipo de maquinaria u otra, o por qué el tratamiento manual, por ejemplo.

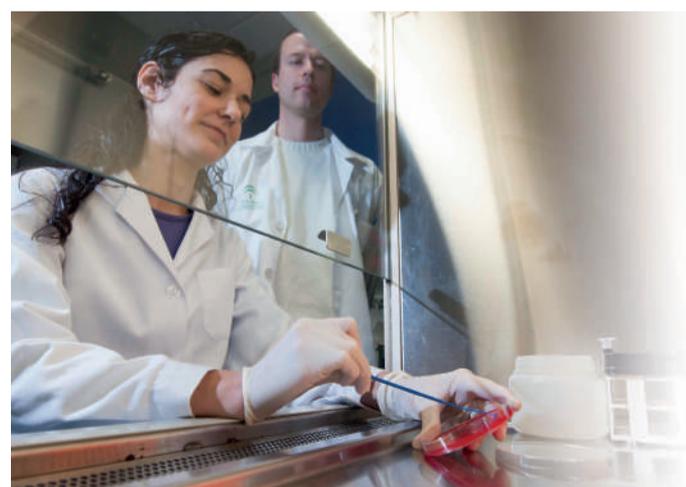
¿Cómo ve la fisioterapia actual? ¿En qué considera usted que ha evolucionado a grandes rasgos?

En la maquinaria y en que cada vez los fisioterapeutas, por lo menos desde la Universidad de Granada, salen más preparados y formados, con más prácticas y con la posibilidad de utilizar la nueva maquinaria disponible en el mercado.

Nosotros ahora mismo tenemos una máquina de última generación que ha sido adquirida hace 3 meses y tras el verano compraremos otra diferente, tenemos que estar siempre renovándonos para mejorar los tratamientos.

¿Cómo cree usted que valora la sociedad, desde fuera, la fisioterapia? ¿Se valora cada vez más la figura del fisioterapeuta?

No estoy seguro de ello. La gente cuando es tratada por un fisio en concreto y tienen resultados satisfactorios, cada vez que viene pregunta por el mismo profesional, pero en el caso de que otro día deba tratarle un fisioterapeuta diferente salen igual de contentos. Por lo tanto, se valora la figura y el tratamiento desde que entras al centro hasta que sales. Obviamente, si cuentas con mejores camillas, mejores máquinas y mejores cremas, la calidad en el trato aumentará considerablemente.



VAXDYN
Vaccines & Antibodies
Against Resistant Infections

Diez años construyendo soluciones contra las infecciones resistentes a antibióticos. Para proteger a millones de personas en todo el mundo, desde Andalucía.



Flor Trujillo: “Los fisioterapeutas van a dar calidad de vida a los años”

ENTREVISTA

FLOR TRUJILLO
DIRECTORA GERENTE
DE LA CLÍNICA DE
FISIOTERAPIA Y
OSTEOPATÍA
FLOR TRUJILLO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Bajo su perspectiva, ¿cómo han evolucionado la fisioterapia y la osteopatía en los últimos años?

Son campos que han evolucionado muchísimo. Nos encontramos en la actualidad con un paciente que se cuida y que aún esfuerzos en la prevención, antes nos venían únicamente pacientes con roturas,

ahora les gusta hacer deporte y no quieren que existan sobrecargas o lesiones. Estamos ante un paciente que se dirige a la prevención de la curación, más que a la aparición de la lesión.

Anteriormente, habían muchas personas que solo acudían al fisioterapeuta cuando tenían una molestia. ¿Nos dirigimos hacia la cultura de la prevención en España?

Sí, y gracias tanto a los fisioterapeutas como a los compañeros, es decir, todos estamos promoviendo que es mejor prevenir que curar.

A veces nos encontramos con que la gente piensa que un fisioterapeuta se limita a dar masajes, ¿en qué consiste exactamente el trabajo del fisioterapeuta?

Eso es un error, antiguamente sí que nos venían personas en consulta pidiendo masajes, la masoterapia es una parte mínima de la fisioterapia. Nosotros actuamos con las manos, pero no estamos siempre haciendo masajes.

En relación a la cuestión, como he dicho, la masoterapia ocupa una pequeña parte del campo de la fisioterapia y el fisioterapeuta examina y estudia el cuerpo global para conocer lo que tiene y atenderlo, busca la readaptación y el reequilibrio de cualquier tipo de problema músculo-esquelético a la vida normal. Ese es nuestro trabajo.

Sin duda alguna, la población deportista es la que más acude y demanda los servicios de un fisioterapeuta, ¿es este el cliente potencial de su clínica?

Los deportistas son las personas a las que más les gusta cuidarse, se marcan objetivos y tienen muchísima disciplina, la cual suele ir acompañada de su cuidado a nivel músculo-esquelético. El deportista viene mucho, era el principal cliente de una clínica de fisioterapia antes, ahora hay por suerte muchos más principales clientes, pero es la persona que se sigue cuidando y que sigue asistiendo a la clínica con mayor frecuencia.

¿Cada cuánto recomendaría asistir a un fisioterapeuta?

Yo recomiendo que mínimo deberíamos acudir una vez cada seis meses para ver cómo está el cuerpo. Si no tienes problemas y el fisioterapeuta te indica que vayas una vez al año, genial. El problema viene siendo que nosotros todos los días maltratamos al cuerpo, con el uso diario de las nuevas tecnologías adoptamos posiciones muy fijas, muy estáticas a las que no les damos una buena ergonomía, lo que hace que estemos constantemente maltratando un poco a nuestro cuerpo, es por ello que es bueno ir cada seis meses a una revisión y que en el caso de haber un problema te marquen unas pautas de tratamiento.

En alguna ocasión se ha denunciado la existencia del intrusismo de personal no cualificado en el mundo de la fisioterapia ¿Qué debemos tener en cuenta cuando buscamos o necesitamos a un profesional de la fisioterapia?

Fundamentalmente, sea osteópata o no, debe tener el título de fisioterapia, para cualquier lesión músculo-esquelética el profesional tiene que ser fisioterapeuta, tiene que tener un título de fisioterapia por alguna parte, es el único que está cualificado para evaluar esos daños y tratarlos. Hay mucha gente que hace cursos y se creen con la posibilidad de tratar a un paciente y no pueden, ni deben hacerlo. En este sentido, el Colegio de Fisioterapia es el que se está preocupando y lo está haciendo muy bien determinando las barreras para acabar con el intrusismo.

“Gracias a la fisioterapia vamos a tener mejor calidad de vida”

¿Cuál será la senda a seguir de esta clínica?

Yo siempre hago una comparación con los odontólogos, la evolución de la odontología en los últimos años ha sido tremenda e igual va a pasar con las clínicas de fisioterapia. Gracias a la fisioterapia vamos a tener mejor calidad de vida y vamos a vivir más años sin tantos problemas músculo-esqueléticos que sí han tenido nuestros antepasados. A nosotros nos gusta decir que los fisioterapeutas van a dar calidad de vida a los años, porque vamos a prevenir lesiones, a curar las que podamos y vamos a hacer que personas con 80-85 años puedan desarrollar una vida diaria con la máxima normalidad del mundo.



ENTREVISTA

DRA. CAROLINA BRUZUAL
DIRECTORA DE DRA. CAROLINA
BRUZUAL, CENTRO MÉDICO DE
BELLEZA Y BIENESTAR INTEGRAL

Dra. Carolina Bruzual: “Para visitar un centro médico de belleza no hay edad”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Dra. Carolina Bruzual, un centro médico de belleza y bienestar integral. ¿Cuáles son sus especialidades?

Yo soy oftalmóloga, con subespecialidad en órbita y oculoplastia. Me formé en Barcelona y allí también culminé el doctorado en Cirugía y Ciencias Morfológicas en 2020. Me dedico a realizar cirugías palpebrales estéticas como la blefaroplastia y reconstructivas/funcionales como tumores, lesiones benignas, problemas de la órbita y la vía lagrimal.

Posteriormente, cuando los pacientes me fueron demandando poner toxina botulínica o tratar ojeras, realicé el Máster en medicina estética y, actualmente, me dedico a las dos especialidades, tanto a la medicina estética facial como a la oculoplastia.

Sin duda alguna la medicina estética está en auge, cada vez son más las personas que acuden a ella para verse mejor. Entre los tratamientos que ofrecen, ¿cuáles están siendo los más demandados?

La toxina botulínica es una demanda constante para tratar el tercio superior, las arrugas de la frente, las patitas de gallo y el entrecejo. Cada vez la gente se lo hace más y tiene menos miedo. Yo creo que todavía hay muchísimo desconocimiento al respecto, porque piensan que van quedar deformes, sobre todo con la toxina botulínica. Lo que más se hace a día de hoy yo diría que son ojeras y labios con ácido hialurónico.

En la actualidad, ¿quién está siendo el potencial cliente de su clínica?

Varía dependiendo de los tratamientos. Como yo tengo la doble especialidad, en la



parte de oculoplastia y cirugía del párpado a nivel estético son más mujeres que hombres. Sí que es verdad que cada vez tenemos más pacientes masculinos y yo te diría que aquí la edad es un poquito mayor, de los 60 años para arriba.

Con respecto a los tratamientos de medicina estética en general, son más mujeres que hombres y la edad es menor, ahí nos iríamos

entre los 30 y los 60 años.

¿Se vuelcan cada vez más los hombres en acudir a un centro de medicina estética?

Yo diría que sí, antes teníamos muchos menos pacientes varones y año a año se van incrementando entre un 5% y un 10% las visitas en los chicos, que piden todo tipo de tratamientos. Si son muy deportistas piden rellenos faciales porque van perdiendo el tercio medio, labios, mentón, masculinización faciales,

toxina botulínica, realmente se hacen de todo. Antes eran más reacios a este sector, pero cada vez son más los pacientes masculinos que acuden a nosotros.

Para una primera visita a un centro médico de belleza, ¿cuál sería la edad recomendada?

Yo creo que para visitar un centro médico de belleza no hay edad. Nosotros tenemos pa-

cientes tan jóvenes como de 18 años que han venido por aspectos muy específicos como, por ejemplo, una retracción del mentón que les acompleja y que es algo que se soluciona muy rápidamente. También tengo pacientes muy jovencitos con tratamientos enfocados a tratar cicatrices de acné o como complemento a su tratamiento con su dermatólogo.

Yo hago mucha concienciación de la protección solar y todo lo que podemos hacer para prevenir esos signos de envejecimiento precoz, porque a veces las personas no son tan conscientes de la importancia de cuidarse de forma segura a la exposición solar. Ya por encima de los 18 años pueden comenzar a tratar esta prevención.

“A día de hoy la medicina está mucho más avanzada y la mayor parte de los tratamientos estéticos son reversibles, no son perdurables en el tiempo”

¿Cuál es el principal miedo de un paciente que visita su consulta?

El miedo viene dado por lo que se ve en la televisión. Muchos pacientes acuden a mi consulta y ponen ejemplos de personas muy específicas que están deformadas, pero tenemos que decir que la medicina estética ha ido evolucionando y esas personas que han sido emblemáticas en la televisión por los tratamientos estéticos que se han realizado ya no se hacen ahora.

Muchas veces vemos las secuelas de tratamientos que se hacían con silicona y que a día de hoy están prohibidos, no están aprobados por ninguna de las sociedades de medicina estética, hay cosas que ya no se usan, pero lamentablemente las vemos en la televisión en actores, actrices o en cantantes. A día de hoy la medicina está mucho más avanzada y la mayor parte de los tratamientos estéticos son reversibles, no son perdurables en el tiempo.

¿Qué consejos le daría a la población para que se cuide en aras de prevenir un envejecimiento precoz?

Yo diría que lo primero es una buena alimentación, tomar suficiente agua, llevar una vida saludable. Casi todos sabemos lo que tenemos que hacer, pero llevarlo a la práctica para la mayoría no es tan fácil.

Lo fundamental es la protección solar, evitar exponerse al sol en las horas punta donde haya una incidencia mayor de los rayos del sol, siempre usar protección solar, no solo cuando se vaya a la playa, sino todos los días y hacer tratamientos preventivos. La toxina botulínica no solo nos ayuda a corregir arrugas del tercio superior, sino a prevenir las. Es muy importante prevenir, porque a veces por muchos tratamientos que hagamos si una persona no se ha cuidado, no podemos retroceder tanto el tiempo.



Dr. Carlos Bänzner: “La pandemia ha hecho que los pacientes tengan miedo a visitar el hospital”

ENTREVISTA

DR. CARLOS BÄNZNER
CARDIÓLOGO DEL HOSPITAL
QUIRÓNSALUD INFANTA
LUISA DE SEVILLA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Quirónsalud cubre todas las especialidades médicas y destaca, con reconocido prestigio, en el diagnóstico y tratamiento de patologías cardiovasculares. ¿Qué le hace destacar en este ámbito?

En el Hospital Quirónsalud Infanta Luisa, en Sevilla, ofrecemos una amplia gama de diagnósticos cardiológicos. Se realizan exámenes preventivos, así como un seguimiento de todas las posibles enfermedades cardiológicas. Con la introducción de la ergoespirometría en otoño de este año, queremos intensificar aún más nuestros diagnósticos y seremos el primer hospital privado en Andalucía en ofrecer este nuevo servicio.

¿En qué ‘cojeamos’ los españoles en materia de salud cardiovascular?

En las revisiones preventivas sin duda. Varios países europeos ya las ofrecen desde hace años. Esto también está disponible en España, pero, en mi opinión, los pacientes hacen poco uso de ella.

Sabemos que son enfermedades que se pueden prevenir, pero ¿por dónde tenemos que empezar para reducir la mortalidad e incidencia de estas patologías?

Los pacientes en la actualidad necesitan estar mejor informados sobre los factores de riesgo cardiovasculares. Esto puede hacerse

en la consulta del médico, directamente por él mismo o a través de la educación. Además, la medicina preventiva debe comercializarse mejor.

¿Ha impactado la crisis sanitaria en el diagnóstico, abordaje y tratamiento de las personas con problemas cardiovasculares?

La pandemia ha hecho que los pacientes tengan miedo a visitar el hospital. Especialmente, en la medicina preventiva, que no la consideran una prioridad. En consecuencia, los pacientes con un amplio perfil de riesgo cardiovascular no han recibido un tratamiento adecuado y bueno. Por ello, se ha observado un aumento de los problemas cardiovasculares en los últimos dos años.

¿Qué innovaciones en el tratamiento de la patología cardiovascular hacen de Quirónsalud un referente en Andalucía?

Aplicamos los más altos estándares de la medicina en cardiología. No sólo se ofrecen todas las medidas de diagnóstico en su totalidad, sino que intentamos evitar tiempos de espera más largos para realizar las pruebas. También se ofrecen y se llevan a cabo todas las medidas en relación a la Cardiología invasiva. Aplicamos la medicina según las últimas guías nacionales e internacionales.

¿Hacia dónde cree que debería seguir avanzando la cardiología en Quirónsalud?

En Cardiología se observan actualmente amplios avances en muchos ámbitos. En el futuro, debemos intentar adoptar estos cambios en el diagnóstico y la terapia y también ofrecerlos. En cuanto a los diagnósticos, nos gustaría establecer nuevos estándares a partir del otoño de 2022 con la introducción de la ergoespirometría.



subida de la inflación los salarios son menos competitivos. También pedimos que por parte de la Administración la profesión sea tratada con el respeto y la consideración que se merece, más allá de los reconocimientos momentáneos que se puedan llegar a hacer.

Los profesionales solicitan un reconocimiento económico y profesional en consonancia con el trabajo que desempeñan.



Los profesionales de enfermería que quieren dejar de hacer noches a partir de los 55 años se enfrentan a una merma en su ingreso económico

ENTREVISTA

**JOSÉ MIGUEL
CARRASCO**

PRESIDENTE DEL CONSEJO
ANDALUZ DE COLEGIOS
DE ENFERMERÍA Y
PRESIDENTE DEL COLEGIO DE
ENFERMERÍA DE MÁLAGA

José Miguel Carrasco: “Los profesionales solicitan un reconocimiento económico y profesional en consonancia con el trabajo que desempeñan”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Desde el Colegio de Enfermería de Málaga, ¿qué balance hacen de estos últimos años?

Los últimos años han sido complicados, hemos tenido una pandemia y ha sido una situación que se ha sumado a la situación que ya teníamos anteriormente los profesionales de enfermería en el mundo laboral.

En cuanto a estas situaciones precarias de las que me habla, intuyo que se refiere a las condiciones laborales que han mantenido las enfermeras y enfermeros por muchos años, ¿no?

Sí. A eso me refería, son unas condiciones tanto en el sector público como en el sector privado muy complicadas, es un problema endémico desde hace muchos años por la falta de contratos de larga duración que permitan una estabilidad laboral y una integración en

las plantillas de los centros y, sobre todo, el reconocimiento económico y la conciliación familiar.

Sin duda alguna, la conciliación familiar es uno de los aspectos más visibles de cara a la sociedad. ¿Qué supone para un profesional de la enfermería prescindir de su vida personal y familiar en aras de contribuir a su vida profesional?

El ser humano tiene una capacidad de adaptación ilimitada, pero hemos de decir que los turnos rotatorios, las noches y el no tener unos descansos efectivos dificultan la conciliación familiar, sobre todo en un momento en el que la natalidad está en entre dicho y estamos en unos niveles tan bajos. Dentro de la enfermería es uno de los elementos que hay que tener en

cuenta, la situación de precariedad e inestabilidad favorece esa falta de conciliación y sobre todo el tener una familia, tener niños y una familia requiere un cierto orden y un compromiso en el funcionamiento habitual.

Además, nos encontramos que la gente de una determinada edad si se niega a realizar guardias de noche renuncian a parte de su salario...

Es una incongruencia que los profesionales de enfermería tengan la consideración de turnos de mañana, tarde y noche y por esa cuestión a los 55 años no se pueden redimir de hacer noches, salvo que suponga una pérdida económica por ese complemento de nocturnidad. Sin embargo, otras profesiones sí lo tienen porque el carácter no es

de turnos, sino que es a guardias.

Desgraciadamente, los profesionales de enfermería que quieren dejar de hacer noches a partir de los 55 años se enfrentan a una merma en su ingreso económico, y teniendo en cuenta que son unos salarios ya de por sí bajos, dificulta que puedan permitirse esa licencia de no hacer noches.

Teniendo en cuenta estos hechos, ¿qué peticiones hacen los colegiados del Colegio de Enfermería de Málaga?

Todos los colegiados buscan o solicitan lo mismo, es decir, una estabilidad en su puesto de trabajo, un reconocimiento económico y un reconocimiento profesional que le permita tener un nivel de vida estable adaptado a los nuevos tiempos pues, por desgracia, con la

¿En qué trabaja el Colegio en la actualidad?

Uno de los puntos fundamentales de partida dentro de este mandato, del cual yo soy presidente, era dar visibilidad a la profesión, dar visibilidad al colectivo tanto entre el resto de colectivos profesionales como a la sociedad en general, y en eso es en lo que estamos. Estamos haciendo una gran inversión humana y de recursos en comunicación, porque entendemos que es fundamental.

¿Cuáles serán las líneas de trabajo de este Colegio para los próximos años?

Continuaremos en la misma línea. Nuestra idea es conseguir el máximo prestigio de la profesión, que los profesionales de enfermería tengan contratos y una situación laboral estable, que no tengan que emigrar a otras provincias o a otros países, así como incrementar la responsabilidad y las competencias que la profesión tiene en aras de contribuir a una mejora de la salud de la población. Mejorar competencias tanto en el sector público como en el privado porque, desgraciadamente, las condiciones que se dan a los profesionales de enfermería son todavía más precarias que las que se dan en el sector público.



Dr. Bartosz Kosmecki: “Los pacientes ya nos reconocen, saben que aquí pueden obtener calidad y naturalidad”



ENTREVISTA

DR. BARTOSZ KOSMECKI
DIRECTOR MÉDICO
DE CLÍNICAS VERKOMED

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Hablamos con el Dr. Bartosz Kosmecki, director médico de Clínicas Verkomed, especialista en Medicina Estética (experto en Dermatología, Ginecoestética, Tratamientos láser médico y especialista en Medicina Antienvjecimiento y Longevidad) en su Clínica Verkomed Sevilla Nervión y sus nuevas instalaciones que en poco tiempo cumplirán un año.

Más de 600 metros cuadrados de clínica, 15 consultas médicas, 4 salas de espera, 2 recepciones más sala de curas y despachos de personal. Hoy conoceremos los secretos del éxito de este médico que lleva trabajando bajo su propia marca Verkomed aquí en Sevilla casi 15 años.

¿En qué están especializadas las Clínicas Verkomed?

Las Clínicas Verkomed están principalmente especializadas en Medicina Estética y Cirugía Plástica y Reparadora. Tanto yo, como médico estético, como mi compañera cirujana plástica, la Dra. Marifé Prieto Rodríguez, apostamos por la medicina estética y la cirugía plástica holística y unida. Desde que empezamos a trabajar, vimos una especie de rivalidad entre estas especialidades médicas. El paciente acudía a un médico estético y este le ofrecía una solución; y al acudir a la consulta del cirujano, este le ofrecía una solución quirúrgica.

Parece que no se pudieran valorar las expectativas del paciente, su estado y las opiniones de dos profesionales de la estética (médico y cirujano) para buscar la solución perfecta.

Aparte de estos dos pilares fundamentales, hemos desarrollado unidades asistenciales que pueden aportar algo más al paciente: unidad de Dietética y Nutrición, unidad de Dermatología Láser, unidad Láser Médico-Estético, unidad Depilación Láser, unidad de Cosmética Médica y la nueva incorporación, muy novedosa en España y disponible ya en septiembre, de unidad de Diagnósti-

co Estético por Imagen, todos ellos con un objetivo común de estética, belleza, imagen personal y salud del paciente que acude a nuestras clínicas.

¿Cuáles están siendo los tratamientos más demandados?

Los tratamientos más demandados en mi especialidad y por mi trayectoria como médico estético son los faciales y globales. Me especialicé en esta área porque siempre buscaba un equilibrio para un tratamiento de medicina estética. Nunca me gustó el concepto de pegotón encargado por el paciente (me refiero a un tratamiento muy aislado que se le realiza al paciente a gusto del consumidor). Por esto mis pacientes hablan de mí como de un friqui que busca equilibrio y simetría, y de ahí el rumbo de mi especialidad hacia rejuvenecimientos y tratamientos globales del rostro.

No me olvidó tampoco de los tratamientos corporales, tratamientos de cambios cutáneos, rejuvenecimientos íntimos, tanto estéticos como funcionales (Ginecoestética), dermatología estética o tratamientos con láser médico y maquinaria diversa.

Inmersos en una sociedad cada vez más preocupada por su apariencia física, ¿cuál está siendo el cliente potencial de la clínica? ¿Entre qué edades está comprendido?

Para nosotros se trata de pacientes, no de clientes, ya que en nuestras clínicas no realizamos ventas, a nuestros pacientes les atienden siempre médicos especialistas, nunca comerciales, y les aconsejan tratamientos según su opinión no en función de la demanda del paciente, es uno de los conceptos y prioridades básicas de nuestras clínicas.

Y respondiendo a su pregunta, hace 10 o 15 años podría decirle que un paciente tipo de una clínica de medicina estética era una mujer de entre 35-55 años a la que le gustaba cuidarse y estar bien; ahora casi es imposible decir cuál es el paciente tipo, ya que atendemos a personas de todas las edades. Los de 20-30 años se realizan correcciones muy puntuales y empiezan tratamientos preventivos, los de 35-45 se realizan tratamientos de mantenimiento y rejuvenecimiento cutáneo, y los de 55 en adelante se realizan tratamientos de rejuvenecimiento y adecuación facial a la edad biológica. ¿Y el sexo? Hace 10-15 años los hombres eran menos del 10% de los pacientes de la clínica; actualmente podría decir que son el 25-30%.

¿Qué destacaría del servicio que ofrecen los profesionales de Clínicas Verkomed?

Profesionalidad, calidad, naturalidad de resultados y, sobre todo, sinceridad. Buscar soluciones holísticas y siempre tener en mente cumplir las expectativas del paciente, nunca creando falsas expectativas y, si el paciente las tiene, corregirlas y revalorar el tratamiento en el que está interesado.

Según su experiencia, ¿hacia dónde



cree que se dirige el ámbito de la medicina y cirugía estética? ¿Y de dónde viene vuestro éxito y renombre como referentes en el país?

Durante los últimos años, sobre todo desde que comenzó la pandemia, se ve un aumento preocupante y muy importante de nuevos establecimientos de “medicina estética”.

Son sitios, como diría yo, de croquerías no especializadas. Sus dueños e inventores, la mayoría no médicos sin o con afán estético (esteticistas), se han dado cuenta de que las croquetas se venden bien y han pensado que la medicina estética es tan fácil como descongelar una croqueta y se podrá cobrar bien.

El resultado de estas prácticas son sitios donde o no hay médicos especialistas o acuden médicos estéticos de segunda una tarde cada dos semanas o cada mes. Yo les llamo los médicos conductores, porque ni los sitios a donde van ni ellos mismos son capaces de atender ni consolidar a un grupo de pacientes suficiente para no tener que echar tantas horas al volante de este mercadillo estético.

Es una tendencia de los últimos años, pero la sociedad ya se está concienciando. ¿Quién de nosotros no ha caído en la promoción de 2 en 1 y 3 en 1?

Casi todos. Con la edad y experiencia aprendemos que lo bueno hay que buscarlo y valorarlo. En medicina estética y cirugía plástica esto se cumple al 100%, y pienso que este es nuestro secreto del éxito a nivel nacional.

Los pacientes ya los reconocen, saben que aquí pueden obtener solo calidad y naturalidad. Y aquí tienen las garantías de que, si algo no les conviene, se rechazará el tratamiento o idea confusa o equivocada.



Patrícia Bargiela: “El futuro es la odontología digital a todos los niveles”

ENTREVISTA

PATRÍCIA BARGIELA
DIRECTORA CLÍNICA
DE ORTHODONTIC
MERCHAN&BARGIELA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Hablar de salud es también hablar de salud bucodental ¿Cree que por fin se le ha dado la importancia que merece?

Claro que sí, hablar de salud bucodental es hablar de salud y además es fundamental para tener una buena calidad de vida.

Numerosos artículos científicos han demostrado que hay una estrecha relación entre la salud bucal y la salud general, en especial con las enfermedades cardiovasculares, infertilidad... Una boca que no presenta un buen estado de salud no solo repercute en el estado general sino también en el bienestar psicosocial de las personas.

La percepción de la población sobre la importancia de la salud bucodental está en alza y en estos tiempos de pandemia la población aún se ha dado más cuenta de la importancia de tener una boca sana. A nivel psicológico, nos encontramos con muchos jóvenes que no quieren quitarse la mascarilla por vergüenza y estamos tratándolos para corregir sus problemas dentales, halitosis, etc. Muchos otros pacientes han aprovechado precisamente el uso de las mascarillas para realizarse distintos tratamientos. A nivel de salud general, numerosos artículos científicos han descrito cómo los pacientes con enfermedad periodontal, la enfermedad de las encías, tenían peor pronóstico al contagiarse de Covid que los pacientes con una boca sana.

Para mantener una buena salud general, los cuidados bucodentales son esenciales, por ello es imprescindible una atención periódica y así poder prevenir y controlar de una manera temprana, la aparición de enfermedades en la boca.



A pesar de su importancia parece que queda lejos la aspiración de que sea un servicio cubierto por la seguridad social,

más allá de los tratamientos más básicos. Desde el punto de vista privado ¿qué opinión le merece?

Realmente aquí nos encontramos con un hándicap importante respecto a muchos países vecinos. No solo es importante que se cubran los servicios, si no educar a la población en cómo prevenir las posibles enfermedades bucales para así evitarlas.

Sería mejor para todos que la seguridad social trabajará la prevención y cubriera tratamientos preventivos, como es la Ortodoncia, esto haría que la población tuviera menos gastos según fuera envejeciendo. España es de los países europeos que más implantes coloca. Esto se debe a la cantidad de pérdidas dentarias que hay en la población y seguro se podrían evitar si hubiera una mayor inversión en tratamientos preventivos.

Probablemente, muchos pacientes desconocen que los conciertos de las clínicas privadas con el plan dental infantil a través del sistema público cubren muchos tratamientos privados que prácticamente corren a cargo de las clínicas dado que el sistema público no aporta prácticamente nada. Por otra parte, son muchos los odontólogos que les gustaría formar parte del sistema público de salud abriendo el abanico de posibilidades para ellos y para el servicio público. Por eso consideramos que sería bueno para todos que fuera una especialidad cubierta por la seguridad social, aunque como ocurre lamentablemente en muchas otras disciplinas, necesitamos una mejor gestión para hacerlo realidad. Países como Alemania son un referente en esto y, en nuestra opinión, es a donde deberíamos apuntar todos.

Muchas personas piensan que la corrección de defectos en los dientes, en la mordida o en la boca en general es una cuestión simplemente de estética.

Normalmente el paciente que acude a la consulta piensa primero en estética, pero los tratamientos de ortodoncia lo primero que dan es salud. De ahí que lo mejor es hacerlo en edad infantil, porque previene muchas patologías y, además, cabe decir que en la naturaleza lo que es bonito funciona bien. El poder morder correctamente (muchas veces no suele ser perceptible por los pacientes) y que los dientes encajen unos con otros nos aportará muchos beneficios, ya que la boca es, en esencia, una articulación. Esto hará que ten-

gamos mejores digestiones, ya que podremos triturar mejor los alimentos. Mejorará la dicción e incluso podemos evitar dolores cervicales, de cabeza y de la articulación temporomandibular.

Realmente podemos decir que ganas en funcionalidad, salud y, por otro lado, podrás tener una preciosa sonrisa a favor de una mejor autoestima.

¿Por qué ahora prácticamente todos los niños o jóvenes tienen que someterse a tratamientos de corrección en la boca? ¿es la forma de vida?

La demanda cosmética en las nuevas generaciones es muy alta y, por ende, la estética dental ha experimentado un gran crecimiento. Las redes sociales han creado un valor por la estética muy elevado, ya que en los mismos selfies lo más notorio suele ser la sonrisa de las personas. Esto, por un lado, es bueno, ya que luego como pacientes se convierten en personas muy cuidadosas con su boca y muy conscientes del valor de la misma al tener unos resultados muy satisfactorios. Y, por otro lado, como dijimos anteriormente, da mucha prevención a lo largo de la vida.

En definitiva, la parte positiva de este culto que se ha generado por la estética es el valor que se da a la salud bucodental una vez que pasan por sus tratamientos y se les puede educar en el todo, estética y salud/funcionalidad. Así, encontraremos seguro menos patologías cuando estos pacientes lleguen a edades más maduras tal y como ocurre en otros países que van por delante de nosotros.

El mundo de los tratamientos dentales evoluciona muy rápidamente. ¿Qué es lo próximo que veremos?

La Odontología digital a todos los niveles. Nuestra profesión está pasando por una auténtica revolución tecnológica y un cambio de paradigma apasionante. En nuestras consultas no usamos pastas para tomar medidas de las bocas, se hace todo con escáner digitales, las imágenes de diagnóstico (radiográfico o no) son todas tridimensionales y digitales, lo que nos permite, por ejemplo, fabricar las prótesis “a medida” con una precisión altísima o los tratamientos de Ortodoncia con aparatos totalmente individualizados para cada semana. Esto mejora mucho la calidad asistencial de nuestros pacientes y los resultados en sus tratamientos.

Por otro lado, la Odontología está encaminada cada vez más a trabajar la prevención como la mejor herramienta para cuidar la salud bucodental y la general. Hemos avanzado mucho en nuestras técnicas, pero no hay nada mejor que la propia dentición de uno y el diagnóstico precoz, de ahí, una vez más, la importancia de la revolución digital.



Ignacio de la Morena: “Está habiendo un problema importante en la medicina pública para dar una respuesta rápida al paciente”



ENTREVISTA

IGNACIO DE LA MORENA
DIRECTOR GERENTE DE
CLÍNICA SEARUS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuáles son los servicios que ofrecen desde Clínica Searus?

En la Clínica Searus ofrecemos servicios de fisioterapia, traumatología y rehabilitación, todo eso es un mismo bloque. A parte, tenemos psicología, medicina de familia y análisis clínicos de manera que junto con medicina general hacemos certificados médicos para la renovación del carnet de conducir y de armas, entre otros. Por otra parte, tenemos una sección dental, podología y puntualmente, cada determinado tiempo, activamos también medicina estética y depilación láser.

Es decir, que abarcan todo tipo de especialidades....

Exactamente. La idea es ir poco a poco avanzando. Nosotros llevamos 5 años abiertos, hemos ido abarcando estas especialidades que le comentaba y poco a poco aumentándolas. Nuestra idea es, en un futuro, desarrollar y ofrecer un mayor número de especialidades.

Dentro de las especialidades comentadas, ¿en cuáles destaca la clínica?

Ahora mismo el punto fuerte es un bloque en el que integramos fisioterapia, traumatología y podología. Un bloque muy centrado en fisioterapia, por lo que el apoyo del podólogo

y el traumatólogo al paciente suele acabar en un tratamiento de fisioterapia en el cual estamos funcionando muy bien, no solo por el tema de la parte manual o técnica, sino porque contamos con el apoyo de la magnetoterapia y las ondas de choque en los trabajos que se hacen, los cuales ayudan al paciente en su recuperación.

Asimismo, otra parte que está creciendo muchísimo es el ámbito de la psicología. La psicología comenzó muy floja y teníamos muchas dudas al respecto, porque a la gente le costaba asimilar que la psicología no era simplemente para personas que tuvieran problemas psíquicos, sino que apoya a cualquier tipo de personas. Ese esquema se ha ido rompiendo y, de hecho, empezamos con una única psicóloga y ya contamos con dos psicólogas.

¿Qué es lo que más valoran los pacientes una vez visitan la Clínica Searus?

Lo que nosotros creemos que valoran es

nuestra cercanía. Hay tres principios que tenemos impregnados en la clínica: calidad, confianza y cercanía. Intentamos que desde que entra un paciente, desde la propia administración, se cumplan estas tres formas de actuar. Es indispensable comenzar con una sonrisa, creando un buen clima, haciendo que el paciente se sienta a gusto, creemos que por ahí empieza su salud.

Por ende, pensamos que lo que más valora el paciente es eso, esa cercanía. Es más, hemos comprobado que hay gente que, incluso cuando ya ha acabado el tratamiento, viene a pasar un rato a la clínica porque les resulta simpático estar allí con el personal. Ese es nuestro fuerte apoyado, por supuesto, por el hacer las cosas bien desde el punto de vista técnico.

Las innovaciones tecnológicas son herramientas indispensables dentro del campo de la medicina. En este sentido, ¿por qué han apostado?

En el tema de fisioterapia estamos casi a la última, las ondas de choque, siendo un aparato muy caro, apostamos por él porque aporta muy buenos resultados. Por su parte, en el ámbito dental tenemos todo lo último que hay que tener, desde radiografías hasta ortodoncias invi-

sibles que ofrecen unas ventajas al paciente de comodidad y estética muy importantes, pero todo ello nos ha exigido aprender nuevos procedimientos y procesos.

Es un campo en el que hay que estar continuamente formándose...

Todos los profesionales están colegiados y hay que reconocer que los distintos Colegios, al igual que algunas Universidades con las que trabajamos, tienen muy a flor de piel la necesidad de estar siempre al día en formar acerca de los nuevos procesos y técnicas. En ese aspecto, todos los profesionales están muy concienciados en que tienen que estar en ello y están continuamente reciclándose. No es una política directa de la clínica, porque se lleva a cabo de manera casi inconsciente dentro de su propia forma de reconocer su trabajo y su responsabilidad de estar al día en los nuevos procedimientos.

¿En qué incidirán en los próximos años en lo que a cuestiones profesionales se refiere?

Tenemos que seguir viendo cómo van avanzando las cosas. Ahora mismo nuestra principal meta es seguir avanzando en el ámbito de la psicología, pero también en la medicina de familia. Esta última es a corto plazo el ámbito por el que nos interesa apostar, puesto que creemos que está habiendo un problema importante en la medicina pública para dar una respuesta rápida al paciente. Esa respuesta necesaria para la tranquilidad del paciente es esencial y ahora mismo hay un hueco importante que no cubre la sanidad pública y es ahí donde debemos incidir y hacer un esfuerzo.





ENTREVISTA

**VÍCTOR BOHÓRQUEZ
SÁNCHEZ**

PRESIDENTE DEL EXCMO.
COLEGIO OFICIAL DE
ENFERMERÍA DE SEVILLA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

El Colegio de Enfermería de Sevilla, un organismo que representa a todo el sector de la Enfermería en aras de contribuir a su mejora. ¿Qué balance hace de estos últimos años? ¿Cuáles han sido las principales problemáticas hasta la fecha?

Esta entidad colegial lleva años representando a la profesión siguiendo una misma línea de actuación hasta la entrada de la nueva Junta de Gobierno el 15 de diciembre de 2021. A partir de ese momento, tanto yo, en título de presidente, Yolanda Izquierdo, como vicepresidenta, y el resto del equipo, hemos configurado un nuevo rumbo para las enfermeras sevillanas.

Las enfermeras queremos más visibilidad, necesitamos que se tengan en cuenta nuestras decisiones y puntos de vista en pro de los pacientes y, desde luego, todo esfuerzo, responsabilidad y conocimientos deben verse recompensados mediante condiciones de trabajo dignas, que consisten en contratos laborales estables y una retribución acorde y justa.

El principal problema que tenemos las enfermeras es que, en muchos casos, carecemos del reconocimiento profesional que merecemos. Esto hace que nos formemos en Andalucía y busquemos salidas profesionales en otras comunidades autónomas e incluso en el extranjero.

¿Qué nivel de desempleo hay en estos momentos en su colectivo profesional? ¿Y qué previsiones tienen de incorporación de nuevos titulados?

El desempleo de las enfermeras continúa y solo tenemos que atender a la ratio enfermera - paciente. Del 'Informe Anual del Sistema Nacional de Salud 2020-2021' del Ministerio de Sanidad se puede extraer que mientras que Aragón (5,8) y el País Vasco (5,1) encabezan la lista con una ratio que supera las cinco enfermeras por 1.000 habitantes, otras como Andalucía (3,3) o la Comunidad Valenciana (3,4) no llegan ni a cuatro profesionales, según los últimos datos disponibles de 2019. La tasa de enfermeras por 1.000 habitantes en España fue de 5,9 enfermeras en 2019, entre profesionales que ejercen en el sistema público y privado.

Otro tema que nos preocupa, tanto por la población como por nuestros profesionales, es que se



Víctor Bohórquez Sánchez: "Las enfermeras queremos más visibilidad"

pongan en marcha unos planes de contratación de verano/navidades acordes a las necesidades. Es más que necesario dejar de sobrecargar y de crear tensión asistencial a las enfermeras. Ejercemos la profesión de los cuidados, lo que se traduce en el pilar del sistema sanitario, por lo que la Administración debería atender a los estudios científicos que respaldan la necesidad de que las enfermeras tengan una asignación adecuada de pacientes para evitar riesgos en el proceso asistencial, además de reingresos, incremento de tiempo en las estancias hospitalarias e incluso la mortalidad.

En este contexto, y ante las previsiones de cara al futuro, ¿qué enfoque o qué aportaciones puede hacer el Colegio y el colectivo profesional que representa?

Este colegio profesional es la casa de las enfermeras sevillanas y

siempre tenemos la puerta abierta para que nos trasladen sus inquietudes para, de esta manera, trasladarlas al Consejo Andaluz de Enfermería, así como posicionarnos en situaciones que atañen a nuestra profesión. De igual manera asesoramos jurídicamente a nuestros colegiados, en caso de necesitarlo.

Aparte de regular la praxis profesional, garantizar que las enfermeras están en posesión de la titulación universitaria y tienen las competencias requeridas para asistir a los pacientes así como evitar el intrusismo. Los casos de intrusismo dañan la imagen de la profesión y, por supuesto, las consecuencias también recaen sobre los usuarios de la salud.

Nuestras aportaciones son visibles día a día, cada vez que ofrecemos formación, premiamos la investigación, damos a conocer el trabajo de nuestras compañeras

y tenemos presencia para conseguir mejoras para la profesión.

¿Cuáles son las peticiones que se hacen desde el Colegio a la Administración en aras de mejorar la situación del colectivo?

Este colegio profesional trabaja de manera incansable para convertir a las enfermeras en líderes en Sanidad, puesto que las enfermeras somos el perfil profesional sanitario que conoce de primera mano las necesidades de los pacientes. Esto, además de nuestra formación, posibilita que seamos capaces de tomar decisiones que afecten a la salud de las personas. De manera que las enfermeras debemos ocupar puestos de gestión. Y es algo que demandamos a la Administración.

De igual forma, pedimos que se regule la protección a los sanitarios, porque las enfermeras sufrimos agresiones. Es una realidad. Es cierto que otras profesiones sanitarias también, pero nuestro perfil está en la atención de urgencias hospitalaria y extrahospitalaria, atención primaria, somos la primera referencia para los pacientes. Esto es positivo, porque tal y como comentaba somos conscientes de lo que requieren, pero constituye un doble filo, al ser víctimas de agresiones verbales e incluso físicas.

Otras reivindicaciones que son claves para nosotros, puesto que sin enfermeras no hay futuro, son la figura de la enfermera escolar y el reconocimiento profesional a través de la categoría A1, la implementación de las especialidades, el fin de la precariedad laboral pública y privada y la jubilación anticipada.

Desde el Colegio, ¿dáis mucha importancia a la formación? ¿Cuáles son las líneas de trabajo a seguir en este sentido?

Para nosotros formación e investigación van de la mano. Es por ello, que ofrecemos un amplio programa formativo a través de expertos universitarios y cursos gratuitos, todo en modalidad on-line, con la finalidad de adaptarnos a los turnos de trabajo y posibilitar la máxima participación. También tenemos talleres y seminarios, donde reina la parte práctica. Las técnicas de Enfermería, a fin de cuentas, se desarrollan de manera presencial y es realmente importante el manejo y la destreza en esas técnicas: canalización ecoguiada, control de hemorragias, manejo de la vía aérea difícil, saber canalizar una vía, movilizaciones e inmovilizaciones, entre otros.

La experiencia de las enfermeras hace que puedan recabar información y datos, que les lleva a hacer aportaciones a la ciencia a través de la investigación. Es por ello, que desde el ECOES, facilitamos esta tarea a través de asesoramiento realizado por nuestra Unidad de Investigación y, de igual forma, ponemos a disposición de los colegiados nuestras instalaciones para la realización de actividades relacionadas.

Este año hemos puesto en marcha el I Plan de Investigación del ECOES, que engloba el 'Certamen basado en la Evidencia y Estímulo a la Investigación' que a su vez premia al 'Mejor Proyecto de Investigación Enfermera', al 'Mejor Trabajo de Fin de Estudios' (en tres modalidades: máster, residencia y grado) y a la 'Mejor Tesis Doctoral'. También, damos visibilidad a la investigación desarrollada por los colegiados con impacto en la comunidad científica y es por ello que premiamos los artículos más relevantes publicados durante los doce meses del año. También he de señalar que apostamos por la movilidad y perfeccionamiento de la capacitación con becas para estancias de investigación y la posibilidad de hacer publicaciones en la revista científica Hygia.

Y cómo no, hacer mención al 'Certamen Nacional de Enfermería Ciudad de Sevilla' que llevamos celebrando desde hace treinta y siete años, y que premia la investigación enfermera en toda España. Ya para concluir, seguimos incentivando el desarrollo profesional e incluso desde edades jóvenes y es por ello que ponemos nuestra atención en las enfermeras recién tituladas dando el premio al 'Mejor Expediente de Grado' y al 'Mejor Expediente Especialista EIR'.

¿Qué espera el Colegio de Enfermería de Sevilla de los años que están por llegar? ¿Esperan, por ejemplo, una mejora de las condiciones laborales?

Dentro de unos años esperamos que por fin se haya aumentado la inversión sanitaria en enfermeras hasta tal punto de haber alcanzado una ratio que permita ofrecer cuidados de calidad donde impere la especialización y el liderazgo enfermero.

Esperamos que el desarrollo profesional de las enfermeras sea una realidad y las condiciones laborales, retributivas, de temporalidad, estabilidad, fidelización y conciliación familiar estén a la altura, de manera que se ponga fin a la fuga de talentos. A esto añadiría el establecimiento de la exención de guardias a los 55 años y la equiparación de la carrera profesional como en otras comunidades autónomas con la clara apuesta por un modelo y sistema de acreditación más justo y menos burocratizado en el que quede extingo el actual modo de evaluación por parte de la Agencia de Calidad Sanitaria de Andalucía (ACSA).



ENTREVISTA

M^a DOLORES GALLEGO
RESPONSABLE DE
RELACIONES CON
LA PRENSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

En Centro Físio 5.0 ofrecen desde asesoramiento hasta terapias. ¿Cuál es la filosofía de trabajo del equipo?

La filosofía con la que trabajamos en Centro Físio 5.0 es la de tratamiento centrada en el paciente y, por ende, en su mejoría y bienestar. Fundamentalmente, a través no solo del asesoramiento, sino de la realización del tratamiento más indicado para la patología que presente.

Aportan al paciente un trato 100% personalizado y adaptado...

Sí, por supuesto. El trato es siempre personalizado, las sesiones se personalizan para el paciente, incidiendo tanto en la duración como en el tipo de terapia y, por supuesto, los profesionales le explican al mismo lo que se le va a realizar para que baje su nivel de estrés y se encuentre lo más cómodo posible.

¿Cuáles son las especialidades que trata el centro?

El centro cuenta con una unidad médica de tráfico que está llevada por un especialista en cirugía traumatólogica y que es el que deriva el tipo de tratamiento a realizar dependiendo del accidente que se haya tenido.

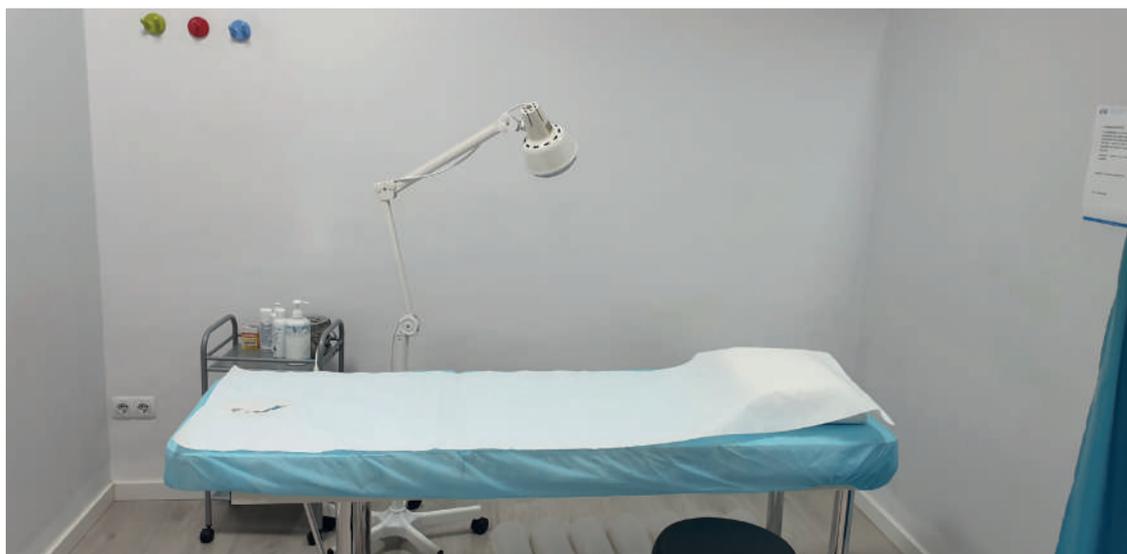
Salvando la unidad de tráfico, el resto de tratamientos son realizados por nuestras fisioterapeutas que además tienen conocimientos en osteopatía, por lo que tienen una visión más amplia pudiendo ofrecer siempre el mejor tratamiento a los pacientes.

“Las sesiones se personalizan para el paciente, incidiendo tanto en la duración como en el tipo de terapia”

En este sentido, ¿cuál es el cliente potencial que solicita vuestros servicios?

Habitualmente, nuestros pacientes son pacientes de larga edad, que nos conocen desde hace muchos años y que siguen acudiendo a nosotros. Así como pacientes derivados por estos mismos, que

M^a Dolores Gallego: “La mejora y evolución del personal redundada en la mejora del paciente”



han tenido una buena experiencia con nosotros y que cuando alguien les pregunta nos recomiendan.

No cabe duda que la mejor promoción del centro la realizan sus clientes, ¿no es así?

Sí, efectivamente. Nosotros siempre preguntamos cómo les ha llegado el nombre de nuestra clínica, porque nosotros no nos publicitamos y un gran porcentaje nos dice que ha sido a través de algún familiar o amigo que se ha tratado con nosotros y que ha tenido una buena experiencia.

De hecho, parte de los pacientes que tenemos vienen derivados de nuestra unidad de tráfico, es decir, pacientes que realizaron un tratamiento con nosotros a raíz de un accidente de tráfico y que ocasionalmente cuando presentan alguna molestia vuelven a acudir a Centro Físio 5.0 de manera privada.

Incidiendo en los accidentes de tráfico, ofrecen atención médica, pero también Asistencia Jurídica...

Nosotros colaboramos con algunos abogados y si el paciente nos pregunta al respecto le podemos dar el nombre de los que habitualmente trabajan con nosotros, pero solo en el caso de que ellos nos pregunten. No obstante, el paciente puede acudir con su propio abogado o sin abogado y se trata como tal sin asesoramiento jurídico, solamente se le asesora en el caso de que él lo solicite.

¿Cuáles serán las líneas de trabajo de Centro Físio 5.0 en los próximos tiempos?

Nosotros siempre seguiremos aunando esfuerzos en la formación del personal. Entendemos que cuando el personal está bien formado va a ser capaz de dar un mejor servicio al paciente, es por ello que todos los años el personal se forma. Se les aporta la formación de manera gratuita y si ellos quieren asesorarse o formarse en algún otro aspecto se les facilita el horario para poder hacerlo. Nuestra mejora siempre va a ser para el personal, porque entendemos que la mejora y evolución del personal redundada en la mejora del paciente.



Juanjo Infante: “Las bacterias se han hecho resistentes a los antibióticos”

ENTREVISTA

JUANJO INFANTE
CEO VAXDYN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Vaxdyn se encarga del desarrollo de vacunas. En estos últimos años en los que hemos estado inmersos en una crisis sanitaria, ¿en qué han centrado el foco?

Vaxdyn centra el foco, desde su creación, en la infecciones producidas por bacterias resistentes a antibióticos. Este es un problema de salud pública global muy grave, últimamente se le conoce como la pandemia encubierta.

La cuestión es que todos vivimos rodeados de bacterias, muchas bacterias conviven con nosotros, están en nuestro cuerpo, y otras las vamos adquiriendo del ambiente. Normalmente nuestro sistema inmunitario puede con ellas, podemos vivir con bacterias en nuestro cuerpo, el problema es que en determinadas ocasiones, por ejemplo cuando hay un desequilibrio inmunitario, se producen infecciones. Esto mataba a mucha gente antes de la existencia de los antibióticos,

la esperanza de vida en general aumentó significativamente cuando se descubrieron los antibióticos y los llevamos utilizando para controlar estas infecciones casi 100 años.

El problema es que las bacterias se han hecho resistentes a los antibióticos y que no descubrimos antibióticos nuevos, por lo tanto, estamos volviendo a una era preantibiótica. Si no se descubren antibióticos nuevos es porque o bien no se invierte lo suficiente, o bien no es fácil encontrarlos. Tenemos que poner todo un arsenal de medidas para paliar esta situación que se está agravando.

En el año 2019 murieron en el mundo 5 millones de personas por causas relacionadas por una infección que no responde a antibióti-

cos. La crisis se centra sobre todo en países en vías de desarrollo, pero también en países desarrollados y aquí en España cada vez son más los casos.

Inciendo en el tipo de medidas para acabar con estas vacunas, ¿qué soluciones plantea Vaxdyn?

Hay varios tipos de medidas. Una es vacunar contra las bacterias más preocupantes, de esas 5 millones de muertes que he dicho antes, el 73% la produjeron 6 bacterias. De estas 6 solo hay vacuna disponible para una, no solamente es que no hayan vacunas, sino que no hay ninguna otra solución que no sean antibióticos.

Nosotros pensamos, y no somos los únicos, que una solución muy

antigua que es vital son las vacunas. Hay dos problemas, el primer problema es que hacer vacunas contra bacterias es más difícil que hacer vacunas contra virus. Y el segundo problema es más de modelo económico, ¿a quién vacunas? Tampoco vamos a vacunar a toda la población, tenemos que seleccionar a la población en riesgo de desarrollar infecciones por estas bacterias a las que te decía antes.

Vaxdyn está resolviendo los dos problemas, el problema tecnológico lo está resolviendo porque tenemos en propiedad una tecnología que inicialmente salió del Instituto de Biomedicina de Sevilla, pero que nosotros hemos ido perfeccionando con el tiempo. De hecho, la tecnología se está mostrando eficaz para neutralizar en animales vacunados las infecciones por tres de esas 6 bacterias.

Hablando de la población de riesgo a la que afectan estas bacterias, ¿en qué franja de edad se encuentra y con qué patologías cuentan?

Una población que se ve afectada por infecciones recurrentes en pulmones es la que tiene enfermedad crónica del pulmón, ahí entra sobre todo los que tiene la enfermedad pulmonar obstructiva crónica, esta enfermedad no es reversible y cuando empiezan a tener un deterioro inmunitario, empiezan

a tener infecciones recurrentes en pulmones que antes se podían tratar con antibióticos y que ahora, por culpa de la resistencia antibiótica, en muchos casos no se pueden tratar o no se pueden parar a tiempo. Estas personas acaban con una neumonía que no es fácil de tratar, que se alarga en el tiempo, que les hace ingresar en hospitales y que en muchas ocasiones acaba, desgraciadamente, en la muerte. Esa sería una población diana a vacunar.

A pesar de ser un problema bastante serio y de relevancia, no se le ha dado la visibilidad necesaria, ¿no cree?

Sí. La mayoría de expertos internacionales coinciden en lo que tú has dicho, todos coinciden en que es un grave problema hoy en día el que no se le da visibilidad a lo que está ocurriendo. No solamente porque estén muriendo 5 millones de personas al año por este problema, sino porque se prevé que en el 2050 el número de muertes anuales supere los 10 millones. Hay que usar mejor los antibióticos en salud humana, hacer tratamientos más personalizados, diseñados para cada paciente, y todo eso no termina de estar implementado en el sistema porque no hay presión suficiente por parte de la sociedad, porque la sociedad no es consciente de la gravedad de la crisis y de cómo está avanzando.





Dr. José Manuel Navarro: “Lo ideal es poder completar la familia antes de los 35 años”

ENTREVISTA

DR. JOSÉ MANUEL NAVARRO
DIRECTOR DE INEBIR, BIONAC
REPRODUCCIÓN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuáles son los servicios que ofrece Inebir y más concretamente Bionac Reproducción?

Inebir es una empresa que está dedicada tanto a la investigación como a los servicios médicos principalmente relacionados con la mujer, es decir, que abarca desde el dolor pélvico crónico, los problemas del suelo pélvico, enfermedades peculiares como la endometriosis, que requieren de enfoques multidisciplinarios, y la mayoría de las enfermedades genéticas, así como aspectos relacionados con la reproducción.

Por su parte, Bionac Reproducción ofrece varios servicios que incluyen los conocidos de fecundación in vitro, inseminaciones, preservación de la fertilidad y toda la cirugía reproductiva.

¿En qué especialidades destaca su servicio médico?

Por la orientación que tiene nuestra unidad, los trabajos de investigación están

muy dirigidos al envejecimiento ovárico. Destacamos principalmente en los problemas reproductivos de las mujeres que tienen más de 35 años, entre 35 y 50 años, y en los análisis y tratamientos por problemas derivados de enfermedades de origen genético o cromosómico.

¿Cuáles son los principales problemas de reproducción a los que, habitualmente, se enfrentan las mujeres?

Habitualmente, debido a la presión social en las mujeres en sus vidas laborales y académicas el problema principal redundaba en la insuficiencia del ovario. Las mujeres cuando

nacen tienen unos 2 millones de óvulos, pero empiezan a perderlos con rapidez y en la adolescencia aproximadamente les quedan unos 400.000 óvulos. Esa pérdida se acentúa a partir de los 35 años y en la etapa de la menopausia quedarán unos 1.000 óvulos. Hoy en día el grupo de mujeres que están intentando tener hijos en torno a los 40 es el mayor que hemos tenido a lo largo de nuestra historia y este es el tipo de paciente que más reclama servicios de reproducción.

¿Cuál es el problema del óvulo? El problema del óvulo es que conforme envejece va cometiendo errores y la tasa de alteraciones cromosómicas se va alterando, conforme las mujeres van cumpliendo años va aumentando su tasa de aborto y el riesgo de tener niños con alteraciones cromosómicas. Estas pacientes necesitan aumentar sus probabilidades y existen diferentes estrategias y tecnologías alrededor de este problema en particular.

En este sentido, ¿cómo han avanzado las innovaciones tecnológicas en este ámbito?

En este ámbito de la medicina las innovaciones tecnológicas han sido muchas en el sentido de que se ha intentado imitar el aparato reproductor femenino y masculino, los laboratorios han pasado de tener

un concepto de laboratorios clásicos a ser como pequeños úteros y pequeñas trompas de falopio que permiten una incubación prácticamente similar a lo que ocurre en la naturaleza. Todos los avances tecnológicos han ido hacia los sistemas de incubación, los medios de cultivo, el tipo de gases, de enfoque del tratamiento, cómo escoger mejor a los óvulos, a los espermatozoides...

Sin embargo, los avances científicos no han sido tantos, porque realmente nosotros nos estamos enfrentando a un problema que es que la mujer está cumpliendo años, siendo ese un proceso normal y fisiológico, es decir, no nos estamos enfrentando a una enfermedad, estamos enfrentándonos a un proceso natural en el que la mujer selecciona a los embriones que pueden ser útiles, pero resulta que es un momento en el que el número de óvulos es más bajo, por lo que el útero hace todo lo posible para que ese embrión no pueda seguir adelante.

Según lo comentado, ¿cuál es la edad óptima, teniendo en cuenta el número de óvulos, para tener un hijo?

Lo ideal es poder completar la familia antes de los 35 años, pero es muy difícil que hoy en día una mujer de esa edad se lo esté planteando. A partir de los 30 se está acelerando el proceso de envejecimiento ovárico, sino es por el problema del óvulo la mujer puede tener embarazos sanos por encima de 40 años.

“Los laboratorios han pasado de tener un concepto de laboratorios clásicos a ser como pequeños úteros”

Queda constancia de que cada caso es único y requiere un trato personalizado, ¿qué es lo que más preocupa a la paciente cuando acude a una consulta?

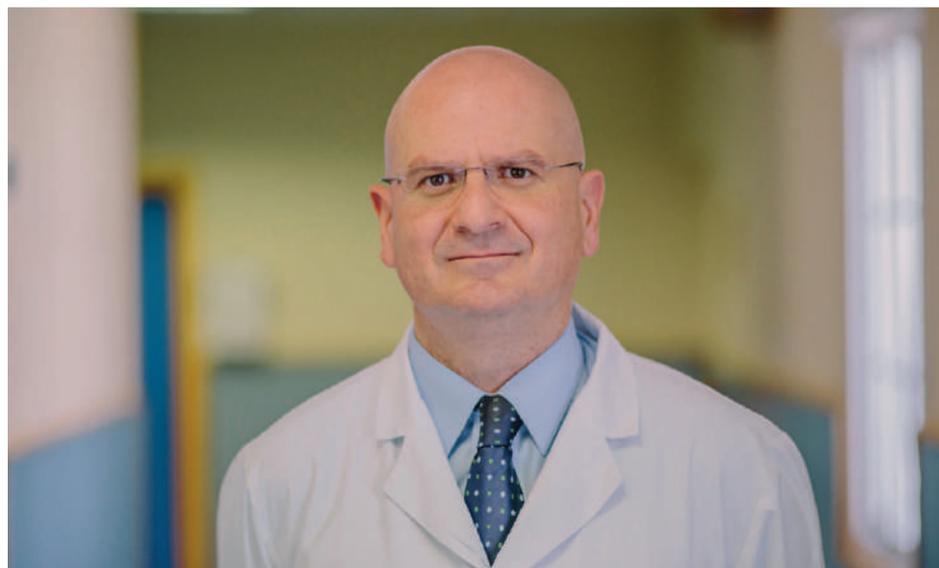
Primero hay una gran presión psicológica, necesita tener una información clara porque sus expectativas normalmente no se corresponden con la biología, es decir, muchas mujeres hoy con 40 años no se sienten como mujeres de 40 años. Cuando tienen la oportunidad de tener un embarazo, resulta que es el peor momento.

Las preocupaciones son si van a tener hijos sanos, el tiempo que les va a ocupar y el coste que tiene este tipo de tecnología.

Debe ser muy individualizado, porque cada paciente va a tener una biografía diferente, unas necesidades diferentes y un esquema de familia diferente. Tiene que conocer bien cuáles son sus expectativas.

Para concluir, ¿cuáles serán las líneas de trabajo a seguir por Bionac Reproducción?

Nosotros tenemos tres líneas de trabajo. Una línea es el envejecimiento ovárico sobre lo que hemos publicado un trabajo en una revista de alto impacto, también tenemos una línea de trabajo sobre la endometriosis y una tercera línea basada en el estudio de la microbiota y su relación con la fertilidad.





José María Benavente: “Somos un hospital cercano con el paciente”

ENTREVISTA

DR. JOSÉ MARÍA BENAVENTE
DIRECTOR MÉDICO DEL
HOSPITAL SANTA ELENA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cómo ha sido la evolución del Hospital Santa Elena en los últimos años?

En los últimos tres años el hospital ha sufrido una reforma importante a nivel estructural, fundamentalmente, arquitectónica.

Un nuevo Grupo se ha hecho cargo del hospital -Grupo HM Madrid- y estamos en pleno proceso de reestructuración. Este nuevo grupo y yo, como director médico, coincidimos en tener como eje principal al paciente, todo gira en torno a él y a su seguridad.

Estamos llevando a cabo una reforma integral con nuevos equipamientos, un nuevo diseño de la fachada, reformas de habitaciones, es decir, una modernización del centro hospitalario en su conjunto.

Una reforma enfocada a adaptarse a las nuevas tecnologías y, por ende, a las nuevas necesidades de los pacientes, ¿no es así?

Efectivamente. Sin ir más lejos, recientemente hemos instalado una resonancia magnética nuclear que es una prueba de diagnóstico por imagen que faltaba en nuestro hospital, estamos haciendo cada vez cirugías más complejas con la incorporación de algunos profesionales con técnicas de alta tecnología y, en definitiva, estamos mejorando significativamente nuestra oferta a los pacientes.

No cabe duda de que la innovación y las nuevas tecnologías han llegado para quedarse, ¿cuáles son las apuestas más fuertes de este hospital?

Tal y como comentaba, hemos apostado por implementar unos quirófanos de alta tecnología en los que se realizan cirugías cardiovasculares con la máxima tecnología, neurocirugía de alta complejidad, cirugía general avanzada, también hemos apostado, como he dicho, por una resonancia magnética nuclear, un nuevo programa informático que se instalará para facilitar y agili-

zar el trabajo de profesionales y pacientes, y seguimos en la línea de potenciar nuestra página web. Evidentemente, la tecnología y la innovación está aquí y, o te subes al carro, o te quedas fuera.

¿En qué especialidades destacan?

Las especialidades quirúrgicas tienen gran prestigio, desde la traumatología, la cirugía general digestiva, neurocirugía hasta la cirugía cardiovascular, tienen un gran renombre y un gran peso. También la ginecología, donde contamos con equipos muy preparados y una UCI con un equipo de profesionales altamente especializados. Estos son los puntos que destacaría, considero que tenemos un equipo médico bastante completo.



Estamos mejorando significativamente nuestra oferta a los pacientes

¿Qué es lo que más valora un paciente de acudir al Hospital Santa Elena?

A mi pensar, creo que la cercanía con el profesional, el no sentirse como un número o como si no fuera importante. Nosotros consideramos que el paciente es el centro de nuestro trabajo, de todo lo que hacemos y, por tanto, hay que darle el valor que merece. Somos un hospital cercano con el paciente, hacemos que éste se sienta querido, atendido e informado.

¿Cuál será la filosofía de trabajo para los años que están venir?

En principio nuestra filosofía es seguir creciendo, seguir potenciando la reforma del edificio, seguir cumpliendo con el compromiso constante hacia nuestros pacientes e ir incorporando las últimas tecnologías y a los mejores profesionales a nuestro equipo médico.





Pilar Espejo: “Pondremos en marcha el proyecto Vithas One, la historia clínica digital única para todos los pacientes”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Vithas Almería, un hospital que ofrece una atención médica de vanguardia en un gran número de especialidades, ¿cuáles son las que destacan?

Vithas Almería es más que un hospital, Vithas Almería es el hospital en la capital -en Almería-, pero además, contamos con otros dos

centros médicos. Un centro Vithas en El Ejido que comprende casi todas las especialidades y atención de urgencias, y un centro Vithas en Roquetas de Mar, concretamente en Playa Serena, con consulta de medicina general y dermatología.

Respecto a la pregunta que me hacías, las especialidades que tiene el hospital en concreto son prácticamente todas, desde neurocirugía,

traumatología, oftalmología, cirugía general o urología, entre otras. Si tuviera que destacar alguna por su nueva implantación en este último año yo destacaría, por un lado, la cirugía bariátrica para el tratamiento de la obesidad y la neurocirugía, donde hemos ampliado bastante nuestra cartera de servicios, así como la urología.

Contamos con servicios de tantísima solera como es el de oftalmología, donde contamos con el Doctor Joaquín Fernández que es uno de los referentes a nivel internacional en cirugía deflactoria. En ginecología tenemos toda la cartera básica, desde el seguimiento del embarazo hasta la ayuda en la fecundación.

Igualmente, nuestro servicio de pediatría cuenta con todas las subespecialidades pediátricas lideradas por el Doctor Francisco Jiménez, que es un líder en el campo de la pediatría.

También cabe incidir en dos especialidades que tenemos dada su especificidad, la unidad de atención temprana donde se atiende a niños que tienen requerimientos especiales para que su desarrollo sea lo más favorable posible y aumenten todas sus capacidades con los espacios terapéuticos de desarrollo infantil. Y nuestra unidad de daño corporal, la unidad de tráfico, que la teníamos aquí en Almería y hace un mes abrimos una nueva unidad en nuestro centro de El Ejido, donde hemos ampliado la cartera de servicios en estos últimos dos meses con la unidad de tráfico y

fisioterapia y con pruebas de radiodiagnóstico.

Es decir, que tienen un firme compromiso con la sociedad brindándole todos los servicios en lo que a medicina se refiere...

Sí, así es. Nuestra cartera de servicios es amplia, pero también tenemos un firme compromiso con la sociedad. Recientemente, hemos firmado un acuerdo con la Sociedad Española Contra el Cáncer para trabajar de manera colaborativa con los pacientes y familiares cuando se les diagnostica un cáncer. Asimismo, próximamente abriremos el nuevo hospital de día oncológico, queremos dar un tratamiento integral tratando toda la parte psicosocial tanto del paciente como de la familia.

Y hace muy poco también hemos firmado un acuerdo con Cruz Roja en el que se va hacer la evaluación de manera gratuita a niños de 0 a 2 años que tienen en acogida para así facilitar su adopción.

Tenemos un firme compromiso con la sociedad almeriense y, por supuesto, con la sostenibilidad. Las medidas que tomamos respecto al cuidado del medio ambiente y el ser responsables desde esa perspectiva es un aspecto en el que hemos avanzado.

Además, cuentan con un servicio microbús totalmente gratuito de transporte en horario de lunes a viernes...

Sí. Nosotros atendemos unas 6.000 urgencias al mes, 4.000 adultos y 2.000 niños aproximadamente, hacemos más de 1.000 intervenciones quirúrgicas, hospitalizadas hay unas 600 personas y

se hacen más de 23.000 consultas todos los meses. Son muchas las personas que al mes pasan por este hospital, más los familiares que los acompañan.

En este sentido, tenemos un servicio de microbús gratuito que está el día entero dando viajes desde el centro de Almería hasta el Hospital para facilitar así, no solo a los profesionales o trabajadores del Hospital acudir a él, sino a cualquier persona que tenga que venir.

La investigación es, sin duda, uno de los ámbitos más importantes dentro de la medicina, ¿en qué centra sus esfuerzos Vithas Almería?

Vithas Almería tiene ahora mismo 5 ensayos clínicos, uno de ellos en fase 2 y el resto en fase 3. Tres de ellos son de adultos, sobre COVID y enfermedades cardiovasculares y el resto son pediátricos.

Vithas cuenta con una fundación de investigación a nivel nacional que es quien coordina y lidera todo el proceso de investigación de ensayos clínicos. Los centros clínicos, en general, tenemos tres responsabilidades fundamentales.

Una, que es la más conocida, es la asistencia sanitaria, nuestra obligación es ayudar a aquellas personas que están enfermas o que pudieran estarlo a que no enfermen o a que vivan lo mejor posible.

Por otra parte, tenemos una obligación en la investigación y la generación de conocimiento, y en ese sentido, Vithas cuenta con la fundación de investigación.

Y tenemos una tercera obligación que es la transmisión del conocimiento, es decir, la docencia, son muchísimos de alumnos que se forman con nosotros en todas las áreas del conocimiento. Tenemos acuerdos firmados con la Universidad de Almería y con muchas Universidades y centros de formación no solamente en España, sino también a nivel internacional.

¿Cuáles serán las líneas de trabajo a seguir por Vithas Almería en los próximos años?

Continuar con lo que estamos haciendo. Tenemos dos proyectos extendidos a todo el Grupo Vithas y en el que Vithas Almería tendrá lugar. Pondremos en marcha el proyecto Vithas One, la historia clínica digital única para todos los pacientes, de modo que cuando un paciente de Madrid venga a Almería no tenga que ir con los papeles, sino que la historia clínica de Vithas sea única para toda España.

También hay otros proyectos como la obra de ampliación y mejora del área de paritarios, el hospital de día oncológico para que los pacientes, mientras reciben su tratamiento, estén lo más confortable posible y el tercer gran proyecto es la creación de nuestra unidad de alta resolución, ya están los planos aprobados y esperamos que esté para el segundo semestre del año que viene.

ENTREVISTA

PILAR ESPEJO
GERENTE DEL
HOSPITAL VITHAS
ALMERÍA





ENTREVISTA

EDUARDO SUAREZ
GERENTE DE ANATGE
(ANATOMICAL
GEOMETRY S.L.).



Eduardo Suarez: “Nuestra idea es ofrecer soluciones a necesidades que aún no están cubiertas”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Anatomical Geometry innova en aras de ofrecer soluciones efectivas y eficientes para el tratamiento del paciente oncológico. ¿Qué balance hacen de los tiempos acontecidos?

Para nosotros han sido buenos años. Es verdad que cuando empezó la pandemia, marzo y abril de 2020 fueron malos meses, pero posteriormente hemos seguido creciendo año tras año.

Asimismo, ¿ha incidido la inflación en el ámbito en el que ustedes actúan?

Sí, sobre todo en la parte del transporte internacional, el cual ha subido una barbaridad. Hay que tener en cuenta que hay productos que nosotros importamos en los que el coste del transporte ha subido más del doble y, después, a la hora de la producción, toda la parte de materias primas del tipo que sean, absolutamente todo, ha subido.

Ha habido un momento en el que cuando me sonaba el teléfono y la llamada era de un proveedor sabía que era para decirme o que la mercancía ya no estaba disponible, o que se retrasaba, o que el precio subía. Diciembre del año pasado fue terrible.



Nosotros hemos intentado, en la medida de lo posible, compensar la pérdida de margen con el incremento de facturación, pero ha llegado un momento en el que nos hemos visto obligados a subir precios, porque no era asumible. Estamos hablando de más de un 20%

de subida de precios, por lo que no hay quien lo aguante sin aumentar precios también.

¿A quiénes ofrecen sus soluciones?

Las soluciones que nosotros ofrecemos las ofertamos tanto a hospitales públicos como privados,

hospital, estamos hablando de un mercado con un volumen reducido, aunque con un impacto desde el punto de vista de lo que pueda aportar a los pacientes oncológicos.

Cuando nacimos lo hicimos a través de tres patentes, que licenciamos al Servicio Andaluz de Salud. De hecho, estas patentes se concedieron algunas en Europa y otras en Estados Unidos, por lo tanto, eran soluciones nuevas e innovadoras. Actualmente, dos de ellas son productos estrella de la compañía, que se exportan y ofrecemos en exclusiva con una competencia no tan directa.

Desde entonces, hemos seguido en esa misma línea, hemos desarrollado patentes propias y hemos licenciado nuevas tecnologías procedentes del Servicio Andaluz de Salud. Siempre estamos haciendo desarrollos nuevos, lo llevamos en nuestro ADN.

¿Cuáles son las principales innovaciones conseguidas hasta la fecha?

Yo destacaría sobre todo un producto, Bolus eXaSkin, que fue en su momento, y todavía hoy, el único bolus del mercado con densidad superior a agua. El bolus es un producto que se coloca sobre la piel del paciente para ser capaces de llevar la radiación a la superficie y tratarla adecuadamente. Tradicionalmente, se utilizaban bolus de silicona, pero nosotros fuimos los primeros, y actualmente los únicos, que ofrecemos uno cuya densidad era distinta al agua, en este caso tenía densidad cercana a 1,5. Inicialmente esto era un problema, porque no se concebía que eso fuera posible, pero con el paso los años y a medida que se ha testado, este producto se ha posicionado como una gran solución. Lo vendemos desde Polonia hasta Australia.

¿En qué seguirán aunar esfuerzos en los próximos tiempos?

Nosotros vamos a seguir centrándonos en desarrollar soluciones que cubran nuevas necesidades. Hace unos años desarrollamos el primer sistema de inmovilización exclusivamente para pediatría. Hasta entonces lo que había en el mercado eran soluciones de adultos, que se utilizaban en niños, por lo que no funcionaban correctamente. Este producto, eXaKid, viene a ofrecer una solución específicamente adaptada a las necesidades del paciente pediátrico. Nuestra idea es ofrecer soluciones a necesidades que aún no están cubiertas. A veces la inercia hace que sigamos trabajando de una manera y no se busquen soluciones a determinados problemas, el no tener una solución pediátrica era un problema, pero por la propia inercia se había asumido que para niños no había nada y las empresas tampoco ofrecían soluciones. Nosotros lo vimos y ofrecimos la solución. Detectar la necesidad es parte de la clave.



Ha llegado un momento en el que nos hemos visto obligados a subir precios, porque no era asumible

siempre que tengan servicio de radioterapia. El mercado es un mercado nicho. En España existen poco más de un centenar de centros de tratamiento, si eso lo comparas con las unidades de traumatología, que prácticamente tienes una en cada



“Horizon Medical Group surge para darle una solución 360° al sector de la salud”

ENTREVISTA

DR. JUAN CARLOS ALGABA Y JOSE LUIS CABRERA
DIRECTORES GERENTES
DE GRUPO HORIZON
MEDICAL GROUP

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cómo y ante qué necesidades surge el Grupo Horizon Medical Group?

José Luis: Horizon Medical Group surge para darle una solución 360° al sector de la salud. Nos encontrábamos con que habían distribuidoras de material sanitario, clínicas especializadas en una determinada especialidad médica y grandes hospitales, pero no había ninguna empresa que pudiera aunar todas las disciplinas intentando facilitar el acceso a la sanidad privada de calidad al paciente.

Buscábamos la excelencia de manera constante, intentando democratizar esa sanidad privada, que siempre se ha asociado a la élite o a aseguradores con un bajo coste y una mala calidad asistencial.

Además, la sanidad privada cada vez está más presente ante una sanidad pública saturada...

José Luis: Efectivamente. La sanidad privada consigue salvar muchas vidas, porque tiene todos los medios a disposición de los pacientes. Todo aquello que no se considera de carácter urgente tiene unas listas de espera sumamente enormes. Por ejemplo, la asistencia a fisioterapia, se tarda entre 6 y 7 meses en conseguir una atención por parte de un fisioterapeuta, en ese tiempo cualquier patología que necesite rehabilitación rápida se cronifica obligando a muchos de los pacientes a reintervenirse o a quedarse con determinadas secuelas. Por tanto, la sanidad privada facilita el acceso a los profesionales y pacientes en aras de contribuir a una menor saturación.

José Luis: “La sanidad privada consigue salvar muchas vidas, porque tiene todos los medios a disposición de los pacientes”

Como directores gerentes al frente de esta clínica, ¿cuáles han sido los principales obstáculos a los que se han enfrentado?

Juan Carlos: El principal obstáculo llegó con la pandemia, fue un punto de inflexión en el que todas las unidades se vieron afectadas y más con el confinamiento. En Horizon supimos unir fuerzas y creamos la distribuidora de ma-

terial sanitario, que es Horizon Medical Farma, la cual permitió suministrar material sanitario, ya sea relacionado con la pandemia como de otros ámbitos médicos y sanitarios.

Fue entonces cuando impulsamos también la unidad de Horizon Clinic, una unidad de clínica plástica y medicina estética que se creó en plena pandemia, en septiembre de 2020, y a pesar de las dificultades de la misma conseguimos impulsarla y hacerla crecer cada día más.

Desde la apertura de esta nueva unidad, ¿han notado un incremento en la demanda de la cirugía plástica y estética?

Juan Carlos: En la cirugía plástica somos muy positivos porque prácticamente desde el 2.000-2.005 hay un aumento progresivo año tras año del número de cirugías globales que se realizan en España. Cada vez son más los pacientes que hablan sin tabúes de sus intervenciones, lo que hace que se visibilice más esta especialidad. A pesar de la pandemia el número de intervenciones de manera general ha ido aumentando, quitando los dos o tres meses en los que hubo un confinamiento absoluto, lo que muestra la consolidación de la cirugía plástica en nuestros tiempos, ya no solo por problemas estéticos sino por problemas funcionales, puesto que también ejercemos la cirugía plástica reconstructiva.

En su opinión, ¿ha habido un antes y un después en la cirugía estética desde la gran popularización de las redes sociales?

Juan Carlos: Las redes sociales han ayudado a que los pacientes no sientan vergüenza sobre una cirugía que se quieran realizar, pero la progresión del número de cirugías ha sido lineal desde hace años y con las redes no se ha dado un salto cuantitativo, aunque sí que se ha visto una mayor visibilización.

La medicina estética antiguamente era un tema tabú y en la actualidad, gracias a las redes sociales, la gente habla sobre sus retoques estéticos y muestra sus resultados, lo que hace que otras personas conozcan estos tratamientos.

Por su parte, José Luis Cabrera se encarga del buen funcionamiento de la parte policlínica y fisioterapia, ¿cuál es el perfil del cliente que solicita estos servicios?

José Luis: La policlínica surge para democratizar la medicina privada, es decir, para que cualquier persona pudiera tener acceso. Hemos tenido incluso pacientes desde los 0 a 3 años, bebés con problemas de movilidad y desarrollo que necesitaban atención por parte de la fisioterapia.

Juan Carlos:
“Cada vez son más los pacientes que hablan sin tabúes de sus intervenciones”

Horizon Salud destaca porque damos una atención personalizada e individualizada a coste 0 si vienes derivado de un accidente de tráfico y eso es importante recalcarlo, porque estamos acostumbrados a que cuando tenemos un accidente de tráfico nos metan en una sala con muchos pacientes y mucha maquinaria, en nuestra clínica desde que entra el paciente por la puerta hasta que sale tiene a un facultativo con él, que lo trata de manera individual, trabajamos 1 a 1, 1 paciente 1 fisioterapeuta.

¿Cuáles serán las líneas de trabajo que promulgarán ustedes como Directores Gerentes de Horizon Salud?

Juan Carlos: En cuanto a Horizon Clinic, estamos expandiéndonos en la provincia de Sevilla, estamos abriendo diferentes puntos en los diferentes barrios de Sevilla y próximamente queremos dar el salto a alguna provincia cercana. La progresión y la ruta a seguir es esa.

José Luis: En el grupo de empresas en general lo que buscamos es marcar una línea de honestidad y transparencia intentando aportar valor a la sociedad y la rapidez que le falta a la sanidad pública, así como tratar a los pacientes del punto de vista humano y seguir creciendo en el ámbito de los ministros médicos.



ENTREVISTA

VICENTE MALDONADO
DIRECTOR DE CARHA

Vicente Maldonado: “La fertilidad viene muy condicionada por la edad”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Desde CARHA se dedican a los tratamientos de fertilidad y reproducción asistida. ¿Cuáles son los últimos avances que nos encontramos en este ámbito?

Dentro de la reproducción asistida los avances más importantes siempre están en la parte de laboratorio, los laboratorios de embriología, los medios de cultivo, los materiales y los incubadores, entre otros.

Nosotros, en CARHA, siempre empleamos la última tecnología que ha salido al mercado. Aseguramos mejores embriones y mejor trato a las pacientes.

¿Cuáles son los principales problemas de fertilidad a los que se enfrenta la población?

Al paso del tiempo. El principal problema que existe actualmente es el sentimiento que tenemos los seres humanos de que por nosotros no pasa el tiempo, la fertilidad viene muy condicionada por la edad y la edad de los varones es importante, pero la de las mujeres es crucial. A partir de los 35 años la fertilidad de las mujeres se comienza a deteriorar paulatinamente y a partir de los 40 años la probabilidad de gestación se ensombrece mucho, para ello están las técnicas de reproducción asistida que pueden ayudar a perpetuar esta fertilidad.

Realmente nos encontramos con una sociedad que no se plantea tener hijos a una edad relativamente temprana...

Sí. Políticamente no es demasiado correcto decirlo, pero sin lugar a dudas la incorporación de la mujer en igualdad de condiciones a la actividad laboral hace que, igual que nosotros los varones retrasamos la edad en la que pensamos ser padres, vosotras hacéis lo mismo, dedicáis vuestro tiempo a formaros, a buscar un futuro y una estabilidad profesional y son años con los que el ovario va perdiendo eficacia.



fertilidad de una persona se prolongue mientras se dedica a su formación profesional.

Además, todos estos problemas de fertilidad acarrear ciertas consecuencias psicológicas derivadas en muchas ocasiones de la presión social...

Sí. La fertilidad es un instinto primario del ser humano y cuando una persona no puede reproducirse lo toma como un fracaso. El problema psicológico influye en la pareja negativamente, aumenta la ansiedad, disminuyen las relaciones sexuales y se incrementa el problema ya existente. Por otro lado, cuando una pareja se enfrenta a un tratamiento muy agresivo desde el punto de vista psicológico como es la fecundación in vitro en la que se vuelcan muchas expectativas, cuando estas expectativas no tienen éxito influyen unos componentes de ansiedad y depresión que conllevan a una asunción del problema.

¿Qué tratamientos llevan a cabo desde esta clínica?

Nosotros desarrollamos en nuestra clínica todos los tratamientos que existen actualmente en la reproducción a nivel mundial. España es un país muy avanzado en cuanto a legislación y en cuanto a avances de innovación en reproducción y nosotros tenemos que estar actualizados. En general, hacemos los mismos tratamientos que hacen la mayoría de las clínicas en España.

Háblenos de en qué consiste la donación óvulos y cuáles son sus beneficios.

La donación de óvulos conlleva dos partes, la parte altruista de una mujer joven que tiene una fortaleza en un órgano como es el ovario que ella no va a utilizar, que no supone ningún detrimento de su fertilidad ni en el desarrollo posterior de su familia, y que va a ayudar a conseguir el éxito y el embarazo en las mejores condiciones posibles de aquellas parejas que tienen un problema ya establecido.

Y, por otra parte, la donación de estos óvulos consigue suplir los problemas que acarrea el paso del tiempo sobre la fertilidad de las mujeres.

¿Hacia dónde cree que se dirige el futuro de los tratamientos de fertilidad?

El futuro va por el camino de la tecnología, incidiendo en mejores estudios del embrión y mejorando las tasas de reproducción.

“El principal problema que existe actualmente es el sentimiento que tenemos los seres humanos de que por nosotros no pasa el tiempo”

¿Se puede mitigar? Supongo que con políticas adecuadas para ello, así como con la capacidad de poder preservar óvulos, una práctica que tiene sus connotaciones especiales, pero es algo que puede hacer que la





ENTREVISTA

**ALMUDENA VILLAR
GALIANO**
FUNDADORA Y
DIRECTORA DE
CLÍNICA BAREI

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

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

Sin duda, hoy en día están desapareciendo los prejuicios sobre la medicina estética. Como bien dice el refrán 'más vale prevenir que curar'. Y eso mismo ocurre a la hora de prevenir o retrasar el envejecimiento prematuro y evitar la aparición de los signos del deterioro de la piel como, por ejemplo, las ojeras, flacidez, manchas y las líneas de expresión es lo que se denomina medicina estética preventiva.

Se trata de un conjunto de técnicas de pequeño intervencionismo, en las que se emplea anestesia tópica o local y en régimen ambulatorio. Con las que se consigue un aspecto estético adecuado para el paciente sin necesidad de cirugía, siendo siempre beneficioso ya que ayuda a su bienestar y a una mejor salud general. Así lo cree, Almudena Villar Galiano, fundadora y directora de Clínica Barei.

Todas estas técnicas debe llevarlas a cabo un profesional cualificado que debe ser un médico con formación específica en medicina estética como nuestra directora médica y cofundadora, la Dra. Judit San Gil, siempre en formación continuada para ofrecer todos los tratamientos con la máxima naturalidad y seguridad en sus resultados.

La mujer siempre ha sido la reina de la belleza pero, ¿el hombre se va haciendo un hueco?

La demanda de los hombres en los tratamientos de medicina estética masculina está en continuo crecimiento ya que cada vez más varones se preocupan por su imagen y por mantener y conseguir un aspecto atractivo, joven y sano.

Los tratamientos estrella son la masculinización del rostro, la eliminación de arrugas, corrección de ojeras y eliminación de grasa localizada a través de la crioadipólisis con la tecnológica Cooltech mediante la aplicación de forma cómoda y segura de frío controlado hasta llegar a las capas más profundas de la piel.

Conseguimos resultados para un varón discreto y natural que quiere potenciar su atractivo masculino.

¿Qué tratamientos suelen ser los más demandados?

La remodelación labial es uno de los tratamientos más demandados actualmente en la medicina estética. El labio con el paso del tiempo también sufre el proceso del en-



Dir. ^a Almudena Villar / Dra. Judit San Gil.

Almudena Villar: “Hoy en día están desapareciendo los prejuicios sobre la medicina estética”



vejecimiento quedando un labio más embebido, menos jugoso, menos hidratado y por lo tanto menos juvenil. Por ello mediante técnicas adecuadas de inyección de ácido hialurónico podemos conseguir rejuvenecerlos.

En el caso de pacientes jóvenes es muy frecuente que busquen obtener un mayor volumen, dar un aspecto más carnoso a los labios o corregir pequeñas asimetrías.

En Clínica Barei utili-

zamos los mejores fillers de ácido hialurónico del mercado, con alto contenido en ácido hialurónico, gran adaptabilidad y cohesividad, de larga duración y con lidocaina para evitar molestias en su aplicación.

Otro tratamiento innovador y muy demandado es la remodelación glútea que ya es posible sin cirugía ni bajas laborales. Actualmente, podemos dar más turgencia a la zona glútea, así como rellenar zonas deprimidas y/o corregir asimetrías, depresiones, cicatrices e incluso mejorar hoyuelos.

Los productos utilizados son relleno dérmico PLLA (Lanluma) que estimula la producción de colágeno o ácido hialurónico.

Cuando un paciente llega a la consulta, ¿cuáles son los primeros pasos a dar de cara a ofrecerle un tratamiento a su medida?

Algo que muchos ignoran o no le dan importancia necesaria es al diagnóstico previo antes de realizar un tratamiento médico estético, ya que todo se centra en los resultados que se van a obtener tras la aplicación del procedimiento.

La importancia del diagnóstico previo ante cualquier tratamiento estético es lo que va a determinar el éxito en los resultados y hay que prestarle atención.

El vínculo de confianza se crea en una consulta por eso es la importancia de ella; ese es el espacio donde el paciente hará todas las preguntas necesarias a los profesionales para aclarar sus dudas antes de someterse a un tratamiento estético.

Un diagnóstico integral previo del paciente a un tratamiento médico estético es primordial, ya que se tiene en cuenta cada particularidad de su requerimiento y se le orienta a obtener los resultados deseados, a parte del su resguardo y bienestar de la salud.

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

Mi consejo como profesional de la belleza desde hace más de 10 años es adquirir unos hábitos de vida prestando especial interés en mantener una correcta hidratación de los tejidos que se consigue bebiendo dos litros de agua al día.

Tomar antioxidantes a través de ciertos alimentos como los frutos rojos, uvas, espinacas o infusiones como el té blanco. Para ayudar a que nuestro cuerpo tenga defensas para luchar contra determinados factores como las enfermedades, contaminación o los daños producidos por el sol.

Por supuesto, evitar las largas exposiciones al sol y en horas en las que los rayos son más fuertes como el mediodía. Y siempre utilizar protector solar a diario los 365 días del año.

Evitar el alcohol ya que deshidrata y el azúcar provoca la destrucción de colágeno y evitar tabaco ya que reseca la piel y la envejece.

Y por último, para mejorar la salud de la piel opta por el tratamiento médico estético más adecuado para ti después de una valoración personalizada en Clínica Barei consiguiendo así mantener tu piel sana, tersa, firme, luminosa, suave e hidratada.



ENTREVISTA

ENRIQUE URDIALES
GERENTE DE
POLICLÍNICA ALEN

Enrique Urdiales: “El español es más consciente de la necesidad de tener un seguro médico privado”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Qué balance hace de estos últimos años como gerente de Policlínica Alen?

El balance afortunadamente siempre es positivo. Desde los últimos 10 años siempre hemos estado en un crecimiento continuo y sostenido y, por ende, positivo.

¿Cuál ha sido el cliente potencial de esta policlínica en estos últimos años?

El cliente potencial han sido y son las compañías médicas, si es verdad que hay un pequeño porcentaje de pacientes privados en ciertas especialidades, pero la realidad es que el mercado nacional en esta zona lo dominan las diferentes compañías médicas aseguradoras.

¿Podemos afirmar que la medicina privada está actualmente en pleno auge?

Sí, se podría decir. Matizar que, más que actualmente, como he dicho antes, ha mantenido un crecimiento sostenido en los últimos 20 años. Cabe incidir en este sentido que después de una de las grandes crisis en el 2007 el sector sanitario no se vino abajo, siguió creciendo gracias, en parte, a que se seguían vendiendo pólizas de salud. El consumidor y

el español es más consciente de la necesidad de tener un seguro médico privado, al igual que se tiene un seguro privado para cualquier otro tipo de necesidad, el de salud está muy bien visto y cada vez son más las familias que lo tienen.

Háblenos de los servicios que ofrecen ustedes desde Policlínica Alen.

Nosotros tenemos todas las especialidades médicas ambulatorias, son alrededor de 35 especialidades. A parte de estas especiali-

dades, tenemos odontología, servicio médico de urgencias 12 horas, servicio de diagnóstico por imagen con radiología convencional, ecografías de todo tipo y mamografías y una unidad de accidentes de tráfico.

Asimismo, cabe decir que tenemos un quirófano de cirugía mayor ambulatoria donde realizamos diferentes procedimientos quirúrgicos o diferentes pruebas diagnósticas como endoscopias. Todos los procedimientos quirúrgicos son ambulatorios y con un tiempo

máximo de recuperación del paciente en consulta de unas 3 o 4 horas. En definitiva, tenemos una cartera de servicios bastante amplia y dirigida a las necesidades del mercado.

Desde su experiencia, ¿está demandando el cliente el trato personalizado del que tanto se habla?

Para ser sincero, no. El paciente lo que demanda es la rapidez en las citas, el que con una única visita se le pueda dar un diagnóstico fiable. Hoy en día, a nivel general, las nuevas tecnologías nos han adaptado a la inmediatez, el que todo tiene que ser ya y en la salud está pasando lo mismo.

¿Cómo prevén los próximos años? ¿Son buenos los años que se avecinan?

Sí, afortunadamente sí. A pesar de que siempre quedan muchas cosas por hacer y siempre se pueden mejorar muchos aspectos, uno de los objetivos de diferenciación de la Policlínica Alen respecto a otros centros es su apuesta por la innovación y por las nuevas tecnologías.

De cara al año que viene seremos de los primeros centros en implantar una especie de recepción electrónica en la que el paciente se autogestiona cuando llega sin la necesidad de hacer cola en una recepción. Serán unos kioscos digitales y los puestos de recepción convencionales quedarán para aportar un valor añadido al paciente a nivel de información o de gestión de algún tipo de prueba o cirugía.

No obstante, el futuro es bueno y positivo, tanto para nosotros particularmente como para el sector en general. Creo que tenemos que apostar por la innovación y seguir creciendo apostando, más que por nuevos servicios, por nuevas técnicas que los pacientes demanden, técnicas más fiables y con menos tiempo de recuperación.



AGENDA

AGOSTO-SEPTIEMBRE

31
Agosto

- XXVI Congreso Anual ECSS. Fibes Sevilla

2
Sept.

- Encuentro de empresas, instituciones, patrocinadores y jurado del concurso de vinos de Paxera. Montemayor (Córdoba)

6
Sept.

- III Congreso de Innovación Social. Sanlúcar de Barrameda

7
Sept.

- III Congreso de Innovación Social. Caixaforum Sevilla

8
Sept.

- Integr'Expo 2022. Fibes. Sevilla

10
Sept.

- 10ª edición de eCongress Málaga. FYCMA Málaga

14
Sept.

- Seatrade Cruise Med. FYCMA Málaga

15
Sept.

- V Encuentro de Olivicultores especial 40º aniversario. Grupo Oleícola Jaén. IFEJA. Jaén

16
Sept.

- Arnold Sports Festival. Fibes. Sevilla
- Seminario de Periodismo y Medio ambiente. Palacio de la Merced. Córdoba

17
Sept.

- Salón Manga. IFECA. Jerez de la Frontera

18
Sept.

- 80 Congreso Mundial de la Federación Internacional de Farmacia y Congreso Nacional del CGCOF. Fibes. Sevilla

20
Sept.

- II JORNADAS EXPOLIVA. Modernización y Sostenibilidad del Olivar. Retos del Sector. IFEJA. Jaén

21
Sept.

- Greencities 2022. FYCMA. Málaga
- S-Moving 2022. FYCMA. Málaga
- FIRECA. Feria Internacional de Rescate, Auxilio y Emergencias. Fibes. Sevilla

22
Sept.

- 9:30 Webinar: herramientas para internacionalizar el marketing de tu startup o pyme. <https://masempresas.cea.es/>

28
Sept.

- XLI CONGRESO ANAPORC. Palacio de exposiciones y Congresos de Granada

29
Sept.

- Smart Agrifood Summit. FYCMA. Málaga

30
Sept.

- EXPOCADENA 88- Feria privada de Ferretería y Bricolaje. Fibes. Sevilla

Si quiere que su evento aparezca en nuestra agenda, mándenos la información al email: redaccion@tribunadeandalucia.es



Agua y sol también en el interior de Andalucía

Andalucía tiene más de 900 Km de costa, lo que la convierte en un paraíso para los amantes del turismo de sol y playa, pero además posee, en el interior de cada una de sus provincias, enclaves privilegiados donde el agua forma parte del ocio y la diversión: piscinas fluviales, pantanos, cañones, manantiales. Lugares quizá menos conocidos pero que cada año cuentan con más visitantes amantes del turismo de interior que buscan vacaciones más tranquilas, pero sin renunciar a los baños refrescantes y a las actividades relacionadas con el agua.

MÁLAGA MÁS ALLÁ DE SUS FAMOSAS PLAYAS

La provincia de Málaga muy conocida mundialmente por sus fantásticas playas es una de las que más secretos de este tipo guarda en su interior. De hecho, la localidad de Ardales ha sido la primera en conseguir una bandera azul que reconoce la calidad y la excelencia de su playa de interior ubicada en el embalse Conde del Guadalhorce, más conocido por el pantano de El Chorro. Un atractivo más para esta zona que además cuenta también con uno de los lugares más visitados de Andalucía



Pantano de Ardales.

como es el caminito del Rey.

Pero no es este el único lugar de la provincia de Málaga donde podemos disfrutar de este turismo playero de interior. En Nerja, otra de las referencias costeras por excelencia, nos encontramos una de las piscinas naturales más espectaculares de toda la comunidad, la Poza de los Patos o el Vado de los Patos que se forma en un relieve del río Chillar que discurre entre gargantas naturales esculpidas por el agua.

En Mijas, en el río de las Pasadas, en la parte baja del Barranco Blanco tenemos también otro enclave de gran belleza y en este caso también saludable ya que sus aguas sulfurosas son apreciadas desde la antigüedad por motivos terapéuticos. Es el sitio ideal para dejarse masajear en los pequeños rápidos que discurren entre las rocas.

Propiedades similares guardan Los baños de la Hedionda, un antiguo balneario romano con más de veinte siglos de historia. Un espacio arquitectónico único en la localidad de Casares, donde se puede disfrutar de un baño gratuito, relajante y medicinal en un entorno natural.

JAÉN EL PARAÍSO INTERIOR

Descubrir toda la belleza interior que guarda Jaén es casi imposible, pero hay algunos puntos que no nos debemos perder sobre todo en esta época en la que se busca huir de las altas temperaturas y refugiarse en la naturaleza.

Uno de esos lugares está situado a escasos kilómetros de la capital, en el paraje de los Cañones, junto al Puente de la Sierra. El río Eliche, durante siglos ha ido horadando la roca formando un espacio perfecto para practicar deportes como el barranquismo y el senderismo o simplemente para bañarse en una de sus pozas de agua fresquísima.

El Charco del aceite o Charco de la Pringue, a 20 Km de Villanueva del Arzobispo, es otro enclave que no nos podemos perder dentro de la provincia de Jaén. Es una piscina natural creada por el antiguo cauce del Río Guadalquivir en su discurrir por la Sierra de Segura y de Cazorla. Este lugar está plenamente acondicionado para su disfrute y cuenta con un estanque de agua con rebosadero, chiringuito, lugar para hacer barbacoas.

El Charco de la Pringue, piscina natural creada por el antiguo cauce del Río Guadalquivir, situado en plena Sierra de Segura y de Cazorla, a menos de 20 kilómetros de Villanueva del Arzobispo. Además de esta piscina natural, este paraje cuenta con una zona de piedras para realizar saltos, con un rebosadero, un chiringuito, barbacoas y zonas de descanso.

En Mogón, un pequeño pueblo al pie de la Sierra de las Villas, podemos disfrutar también de unas excelentes vacaciones en torno a su piscina natural con área recreativa conocida ya por todos como "la playa de la sierra". Se trata de una piscina rectangular de grandes dimensiones que se nutre del agua subterránea del río Aguascebas. Toda la zona es un auténtico paraíso ya que aparte de la playa, nos encontramos con varios pantanos y saltos de agua y cascadas por todo el entorno.

Y no podemos recorrer la provincia de Jaén sin visitar la Cimbarra de Aldeaquemada cuya poza natural ha sido históricamente la zona de baño de propios y extraños. La poza se forma por las aguas vertidas por la impresionantes cascada de más de 40 metros.

ALMERÍA, EL MILAGRO DEL AGUA

En la provincia de Almería existen varios lugares donde el agua es protagonista más allá de sus famosas playas del Cabo de Gata. Muy cerca de estas costas nos encontramos con las balsas artificiales de las Esclusas de las Salinas. Unas falsas piscinas naturales que están unos metros por encima del nivel del mar y conectadas en algunos puntos con el mar abierto ya que se usan unos motores para llenarlas con agua salada que después, por efecto de la gravedad, discurre por unos túneles de canalización. Su destino son las salinas donde se evaporará para poder extraer la sal. Un entorno digno de visitar sin embargo está prohibido el baño.

Para bañarnos sin ningún problema está La Balsa de Cela. Una enorme piscina natural de aguas cristalinas y fondo rocoso con el agua a una temperatura media en torno a los 23 grados centígrados durante todo el año. La Fuente de Cela se encuentra al norte de la provincia de Almería, entre Tíjola y Lúcar, a unos 1 kilómetros de la capital.

IZNÁJAR. UN LUGAR DE VERANEO EN EL INTERIOR DE CÓRDOBA

Para disfrutar del baño, de la pesca y de los deportes náuticos en la provincia de Córdoba hay que acercarse a la villa de Iznájar que posee la original particularidad de encontrarse sobre un cerro en medio de un gran pantano que lleva el mismo nombre. Esta peculiar "isla" está comunicada con tierra firme por varios puentes y entre ellos en forma una extensa playa que se ha convertido en un reclamo turístico de esta localidad que además cuenta también con un gran patrimonio monumental.

Y además la provincia de Córdoba cuenta con un lugar catalogado como "Paisaje pintoresco", "Sitio de interés natural" y "Arboleda singular". Es la Fuente del Río de Cabra dentro del Parque Natural de las Sierras Subbéticas. Las aguas emergen de las rocas y configuran un espacio lleno de belleza y frescura. No es un lugar para bañarse, pero sí para descansar al ras del agua o para disfrutar del entorno en sus zonas recreativas.

GRANADA MUCHO MÁS QUE LA COSTA TROPICAL

En la provincia de Granada existen varios lugares en los que disfrutar de la naturaleza en estos meses de verano. Una de ellas la encontramos en las orillas del embalse de Los Bermejales ubicado en la carretera que une Arenas del Rey con la capital. El pantano tiene 28 kilómetros de costa en los que se ubica la Playa del Carmen, un lugar muy fresco en el que se puede practicar el baño y descansar a la sombra. Es un lugar muy visitado por los amantes del senderismo y las actividades náuticas.

Para los que gusten de las rutas con premio de baño al final está el sendero de Río Verde que recorre el Parque Natural de Sierras de Tejada, Alminara y Alhama. Se trata de un sendero con subidas y bajadas, serpenteante y con algunos escalones que desemboca en la Cascada de los Árboles Petrificados, en las impresionantes cascadas de Funes y en el



Iznájar.



Zahara de la Sierra.



Cascadas del río Hueznar.

Barranco de las Choperas con una gran poza de aguas cristalinas, lugar idóneo para dar un baño y retomar fuerzas.

El manantial de Fuenaliente de Huéscar, es una de las surgencias de agua termal más importantes de la zona. Se sitúa a un par de kilómetros del casco urbano de Huéscar y posee una gran piscina en un complejo recreativo de más de 26.000 metros cuadrados, con instalaciones deportivas, zona de barbacoas y merendero.

UNA PLAYITA EN LA SIERRA DE CÁDIZ

La playita es uno de los principales activos turísticos con los que cuenta Zahara de la Sierra, uno de los cuatro pueblos gaditanos que forman parte del club selecto de los Pueblos Más Bonitos de España. Este enclave posee la 'Q' de Calidad por parte del Instituto para la Calidad Turística Española.

Aprovechando el cauce del río que discurre por la falda de la sierra de Monte Prieto, se ha creado un lago acondicionado para el baño y que incluso cuenta con socorristas profesionales. La playita, como se la conoce por la zona tiene chiringuito, restaurante y zona de merendero.

UNA PISCINA EN LA PLAZA DEL PUEBLO

Cañaveral de León en la provincia de Huelva es portada de periódicos y motivo de reportajes de televisión cuando llega el verano. Y la razón es una enorme alberca en el centro del pueblo que se ha acondicionado para el baño y se ha convertido en lugar de reunión de los lugareños de los visitantes.

La popular Laguna que se nutre de las aguas frescas de los manantiales de la Sierra de Aracena, es de uso gratuito, aunque debido a la gran afluencia de

bañistas el Ayuntamiento ha puesto una urna para donativos con el fin de sufragar su mantenimiento.

EN SEVILLA TAMBIÉN HAY PLAYA

En San Nicolás del Puerto, a los pies de Sierra Morena existe una playa de 350 metros de largo totalmente acondicionada para el baño de aquellos que quieren disfrutar del agua, pero prefieren hacerlo en un entorno natural. Mediante un sistema de compuertas que regula el cauce del río y a los pies de un puente romano, pueden encontrar todas las comodidades y servicios para pasar un fantástico día de playa.

En esta misma localidad podemos encontrar otras zonas de baño como son las cascadas del río Hueznar. Un lugar mucho más agreste pero que nos ofrece estampas idílicas en torno al agua.

Contenido ofrecido en colaboración con la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía.



Fotografía de Alberto G. Puras.

Creadores de moda

► **Auro Murciano. Fundador de VALIENTE PLAN. Peluquero.**

“El futuro de las peluquerías se dirige hacia el mismo lugar al que va el mundo. Estamos en plena transformación y este sector no puede quedarse atrás. Tenemos que cambiar desde la mente del peluquero, hasta la educación a nuestras clientas”.

Auro Murciano conecta su vida al sector de la peluquería con tan solo quince años.

Tras encadenar varias formaciones, en el año noventa y cinco, abre las puertas de un primer proyecto que, a una treintena de años vista, vislumbra lo que podría ser el futuro modelo de negocio de una peluquería. Nada de ubicación

a pie de calle donde los costes de alquiler se disparan, ni hay ventilación cruzada, ni luz natural. Una primera planta en la avenida de Ramón y Cajal de Sevilla, sería más que suficiente para arrancar.

Al noventa y cinco, le suceden años en los que Auro desarrolla su faceta de empresario junto a la de formador para multinacionales del sector y, en 2009, bajo su mantra de libertad y de entender la profesión como un complemento más de vida, llega su segundo gran proyecto. En plena Alfalfa, decide romper con los estándares de una industria que permanece en estático desde que nuestras abuelas iban a moldearse el pelo una vez a la semana; crea una comunidad de

artistas y adapta su espacio para el cabello convirtiéndolo en una peluquería-galería. El arte de lo estético, ahora, fusionado en un mismo concepto.

En 2012, las consecuencias que arrastra la crisis económica de entonces no le permiten seguir avanzando y, con sus ahorros, emprende un año sabático viajando por Australia. “En Melbourne descubro cómo el comportamiento de una sociedad consumista y capitalista es capaz de respetar el medio ambiente”, apunta Auro. Y es entonces cuando comienza a darle forma a la idea de lo que es hoy VALIENTE PLAN, “un espacio para el cuidado del cabello y del planeta”.

Esto no va solo de usar productos naturales, que también. “La importancia de contar con un local eficiente es crucial para poder reducir el consumo de energía y poder combatir las restricciones energéticas que nos ofrece el Gobierno de nuestro país con una solución más óptima” afirma este valiente peluquero. Así que, como no podía ser de otra forma, esta historia comienza con un gran ventanal en la segunda planta de la calle Laraña, cuya orientación favorece un ambiente cálido en invierno y fresco en verano: adiós a la climatización y adiós a la luz artificial. “Esto produce más ahorro que tener el aire acondicionado a 27 grados”.

En cuanto a productos, a pesar de que en la última década el sector de la cosmética eco-natural está creciendo a pasos agigantados, en España, la producción cosmética no está incluida en el

marco jurídico comunitario que regula el sector de la producción ecológica, por lo que, las propias casas de cosmética pueden “auto-certificarse” y, “si a esto le sumamos la fuerte inversión que supone para las marcas crear productos nuevos y naturales, lo único que conseguimos es que, los dos gigantes del mercado: L’oreal y Procter & Gamble, lleven a la práctica el greenwashing de sus productos intentándonos vender gato por liebre”, reivindica el gerente de VALIENTE PLAN.

No obstante, poco a poco están surgiendo pequeñas marcas con productos naturales que permiten realizar un trabajo de peluquería más sostenible, como Inuú o Secretos del Agua.

Otra de las medidas que propone Auro Murciano para llevar a cabo esta revolución, es contar con una formación renovada tanto pública como privada para los profesionales del sector.

“El peluquero de hoy sigue sin estar formado para trabajar el pelo de manera 100% natural y tenemos que avanzar en esta dirección, cambiando desde la percepción del color y de la naturalidad, hasta la percepción de

un trabajo terminado, empleando técnicas que permitan al centro trabajar de manera eficiente. Una hora de secador, son 86 céntimos de euro” concluye Auro.

El corte en seco, técnica preferida de este peluquero sevillano para esculpir el cabello de sus clientas, es un ejemplo de nuevas prácticas que genera múltiples beneficios: muestra desde el primer momento cómo quedará el cabello en el día a día dejando atrás secadores, planchas y un mayor consumo de electricidad, eludiendo el maltrato intrínseco a nuestro cabello que, hasta ahora, habíamos normalizado”.

Sin embargo, subraya que “la transformación del mercado, no pasa por dejar de utilizar los productos y técnicas convencionales y sustituirlos por un modelo eco-natural”. No se trata de ir de cero a cien.

Existen distintas vías que nos pueden ayudar a reducir la mala praxis de la industria, por ejemplo, en el caso de la decoloración: “usar una cantidad suficiente del tóxico que nos decolora el pelo y saber llevarlo a su punto justo, evita la necesidad de emplear un nuevo tóxico con el que tengamos que matizar esa decoloración y contaminar desagües sin medida. En Andalucía nos gusta mucho el rubio”.

“De no concienciarnos con este nuevo formato de trabajo, lo único que obtendremos por resultado será: seguir reduciendo los niveles de agua dulce y acortar el diámetro del cabello. Sin olvidarnos de las consecuencias que, a nivel fisiológico y físico, se exponen los peluqueros ante un excesivo uso de estos productos, en un local tradicional, sin ventilación cruzada, durante interminables sesiones de trabajo”. Jornadas de 32 horas semanales elevan a VALIENTE PLAN a la cúspide de la heterodoxia en las peluquerías.

“VALIENTE PLAN es un negocio que se mueve por impulso y lo utilizo como laboratorio para crear el modelo del futuro”. Muestra de ello es el nuevo proyecto puesto en marcha para solucionar al abusivo gasto de agua en el lavado de un barro o de un óleo, “estamos desarrollando un separador de partículas tóxicas que nos permita reciclar el agua”. Otro de los objetivos de esta peluquería, es hacer a largo plazo un par de clones, uno en Madrid y otro en Málaga.

Por su parte, Auro Murciano está gestando otro plan valiente en su laboratorio: trata de una formación dirigida a la figura del peluquero fuera de los monopolios de las marcas, permitiéndoles generar así una identidad propia en el sector. “El reto es llegar a los máximos peluqueros posibles para crear una red de peluquerías conscientes, de verdad”.

El excentricismo andaluz de Ernesto Naranjo

ENTREVISTA

ERNESTO NARANJO
DISEÑADOR

A REDACCIÓN | PILAR FÉLIX priori, podríamos tildar de contrapuestos los términos “andaluz” y “excentricismo”. La tradición y el folclore típico de una tierra llena de tópicos, se nos puede antojar incompatible con lo atípico y lo extravagante. En cambio, el diseñador sevillano Ernesto Naranjo, ilustra en sus colecciones este dualismo desde hace nueve temporadas con una identidad de marca más que consolidada.

En la entrevista de hoy hablamos con él, diseñador multidisciplinar que compatibiliza el crecimiento de su firma ejerciendo a la vez como freelance para otras marcas de moda. También dirige el Master en Comunicación y Marketing de Moda de la Cámara de Comercio de Sevilla.

“En la diversificación está el éxito de un diseñador: cero colapso, cero saturación”.

A pesar de su experiencia en casas de moda internacionales y haber trabajado con John Galiano y Olivier Rousteing, hace algo menos de una década, decide volver a Pilas (Sevilla), su ciudad natal y apostar por la moda española, el saber hacer de su mano de obra y la moda *slow*. Estos son algunos de los motivos por los que la Asociación de Creadores de Moda de España, ha considerado más que oportuna su reciente inclusión; enhorabuena. ¿Qué retos supone esta incorporación en su carrera profesional?

El reto se ha convertido en una mayor exigencia conmigo mismo al estar rodeado de diseñadores que son referentes tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. Hay que mantener el nivel.

Tengo que confesar que, cuando me presentaron la propuesta, no me veía. Ernesto Naranjo sigue siendo una empresa joven con mucho camino por recorrer y quizás no era capaz de ver más allá. Pero finalmente acepté, y ahora que estoy dentro y he descubierto lo mucho que aporta este grupo de diseñadores a la industria de la moda y la economía de nuestro país, me gustaría aprovechar mi posición para también, contribuir a ello. En España nos falta esa identidad creativa que, como industria de moda, aún no hemos encontrado.

Contamos con una parte artesana que muchos diseñadores internacionales demandan y a la que no hemos sabido sacar partido, y nos hemos centrado en vestir a la mujer española y andaluza para bodas, bautizos y comuniones.

Ahora, hay una cantera de jóvenes diseñadores que no queremos hacer esto. No todo es un evento en la vida. Existe la moda de diario, pero el gigante Inditex se lo come todo. Esto se debe a que no hemos sido capaces de proyectar nuestra moda internacionalmente; cómo ser un bloque y vendernos mejor. Si los compradores no vienen a España, vamos



Ernesto Naranjo.

nosotros a París; creemos nuestro propio showroom y vendamos en el epicentro mundial de la moda, aquí es donde se concentra el mayor número de compradores cada semana de la moda.

Me gustaría promover esta iniciativa desde ACME.

En 2014 lanza al mercado su propia firma, Ernesto Naranjo. ¿Cuál es el balance de su trayectoria a lo largo de estos ocho años?, ¿le costó adaptarse a la nueva rutina que marca la industria de la moda española?

Pasé por Londres y París, y terminé volviendo a Pilas. Fue una decisión muy difícil. Tuve que autoanalizar la marca, ver qué represento y ofrezco como diseñador y pedir opinión a mis contactos de fuera sobre Ernesto Naranjo, y la respuesta que encontraba siempre era: “tú eres el *spanish designer*”. Fue una revelación, ¿por qué siendo español y andaluz, para desarrollar mi proyecto, tengo que beber de una cultura y de una industria que no es la mía?

Así que, decidí instalarme donde todo empezó hace catorce años cuando compatibilizaba mis clases de Bachillerato con un taller de corte y confección al que asistía acompañado de un grupo de señoras pileñas mayores que yo. Ahora son ellas las que ponen en pie mis colecciones, aunque tengo que reconocer que el proceso no fue fácil.

Yo venía con otro chip de Londres. Ellas estaban centradas en invitadas y moda flamenca. Y mi propuesta de bajos desechos y volúmenes XL, le resultaban incomprensibles: “¿Ernesto, pero esto cómo es?”. Sólo nos ha hecho falta tiempo y ganas.

Respecto al balance de mi trayectoria, considero que ha sido lineal. Suelo tomar inspiración del diseñador belga, Dries Van Noten, y él siempre dice que la moda, depende de cómo te toque, puede ser muy buena o muy mala, y en esa linealidad, en ese equilibrio de no sufrir altibajos, es donde me siento más cómodo. Arriesgo diseñando, no como empresario.

Háblenos de las diferencias empresariales que encuentra un diseñador que emprende en Andalucía a uno que lo hace en ciudades como Londres o París.

Londres destaca por ser una de las capitales de la moda que más apoya a los jóvenes diseñadores y el talento emergente. Por su parte, París, es la ciudad de la Alta Costura y el *prêt-à-porter* donde se encuentran las grandes marcas y los conglomerados del lujo, por tanto, el concepto del sector y su operativa es totalmente diferente.

En cuanto a tejido empresarial, Londres se asemeja más a España y Andalucía por el tamaño y formato de las empresas: muchas y pequeñas. En un taller de Londres trabajan tres o cuatro personas a lo sumo, y todo el mundo hace de todo. Respecto al sistema de producción, también existen muchas similitudes con nuestro país: se confecciona principalmente bajo demanda.

A la hora de emprender, destaco el *mentoring* que ofrece Londres a sus diseñadores. Tener a una persona con experiencia que nos asesore en la toma de decisiones empresariales como diseñadores, es fundamental para que el proyecto funcione. Yo no lo tuve en su momento, y lo habría agradecido.

El pasado mes de marzo tuvo lugar la primera edición de la Metaverse Fashion Week. Tanto diseñadores emergentes como las grandes casas de lujo de las principales ciudades de la moda, han participado en este nuevo formato de evento al que se augura un futuro prometedor. ¿Contaremos con Ernesto Naranjo en la próxima edición de esta agenda virtual?

Por ahora no. En la artesanía, las texturas y la conexión con el público, es donde encontramos el ADN de mi marca, y en el metaverso, perdemos identidad.

El entorno virtual del metaverso llega pisando fuerte pero aún tiene mucho por desarrollar. Para una campaña de marketing y comunicación de una firma puede ser una buena opción estratégica, en cuanto a posicionamiento, pero al área de venta aún no se le ha dado forma.

Yo apuesto por la fusión del metaverso, lo digital y el mundo analógico. En esta balanza, podemos encontrar el equilibrio perfecto para las casas de moda.

¿Que sus clientas sean chicas de cuarenta y cinco años en adelante, es casualidad, o era lo previsible por mero desarrollo natural de una firma que combate la norma y lo políticamente correcto, teniendo en cuenta que, esta generación de mujeres ha crecido en una sociedad más estigmatizada que la actual?

¿Por qué mujeres de cierta edad en adelante, no pueden usar un color flúor o no pueden vestir con un estampado estridente? Esta reflexión fue la que me empujó a posicionarme en el mercado, pero llegar a ella, fue pura casualidad.

La conexión de mis prendas con una mujer más mayor tiene lugar en mi primera colección: usé de imagen de marca a las mujeres de mi familia y, de manera natural, descubrí un nicho de mercado que no estaba explotado; esa mujer vanguardista que no

quiere parecer mayor y que, junto a un aval de vida como son los actuales datos demográficos, conforma el grupo social más numeroso de la población con una longevidad más que testada. Tenía claro a donde iba.

Próximo proyecto: diversificar hacia el calzado y los accesorios. ¿Cuándo conoceremos la primera línea *made by* Ernesto Naranjo?

En la colección de septiembre vamos a incluir una línea de bolsos que hemos trabajado en colaboración con un artesano de Ubrique y que presentaremos la próxima edición de la Mercedes-Benz Fashion Week de Madrid (MBFW-Madrid), si todo va bien.

Segundo destacado: “Mi abuela... Ella representaba esa mujer de la que hablábamos antes, andaluza y vanguardista, llena de vida y con una actitud enérgica envidiable”

Las Fashion Films como formato de pasarela digital, además de aportar seguridad al trabajo final, aporta eficiencia financiera al proyecto; en cambio, es una vía muy poco utilizada por los diseñadores de la MBFW-Madrid, ¿a qué se debe que los diseñadores no apuesten por este modelo de evento?

El *fashion film* aburre, literalmente. Consumimos digital 24/7 y para que una marca destaque en esta área tiene que ser excepcionalmente buena, y más, si compete con el formato físico donde el invitado vive una experiencia que va más allá de las nuevas colecciones. Un desfile de moda en formato vídeo nunca se ve completo; o lo vemos a trozos en distintos tiempos, o vamos avanzando hasta que conseguimos la versión *flash* del vídeo para terminar rápido.

También es previsible que, como todo en la vida, aspiramos a lo inaccesible. Por ello, este formato de evento cuenta con el hándicap de la accesibilidad. Fashion film: pasarela apta para todos los públicos. Y esto, no atrae.

Para terminar, y al hilo de la pregunta anterior, ¿con qué nos sorprenderá Ernesto Naranjo el próximo mes de septiembre en la 76ª edición de la MBFW-Madrid?

Con un desfile presencial y un look book en el espacio Madrid es Moda que organiza ACME y que está dirigido a presentaciones de autor más pequeñas.

La proyección de este evento tiene un mayor enfoque en el cliente final, donde se puede interactuar *in situ* con el diseñador. Se trata, en definitiva, de una presentación más cercana que, a día de hoy, me funciona muy bien por el nivel de marca que tengo y por el momento en el que estoy.

Respecto a la colección, vamos a notar un cambio en el croma de los colores. Los tonos empleados en la confección de las prendas están inspirados en mi abuela, recientemente fallecida. Ella representaba esa mujer de la que hablábamos antes, andaluza y vanguardista, llena de vida y con una actitud enérgica envidiable, y esto es lo que quiero transmitir con los nuevos diseños.

Por lo demás, me gusta darles continuidad a las temporadas anteriores y hacer propuestas de utilidad, mostrando así, el lado más consciente de Ernesto Naranjo con nuestra industria.



De izquierda a derecha, Rossy de Palma y Juana Martín, en la semana de la Alta Costura de París, temporada otoño-invierno 2022-2023. Foto: IMAXtree.



Defile de Juana Martín en la semana de la Alta Costura de París, temporada otoño-invierno 2022-2023. Foto: IMAXtree.

Juana Martín, la nueva sultana de Córdoba

OPINIÓN

CURRO GAVILÁN

PERIODISTA

Filósofos, escritores, pintores, artistas y cantaores, encontraron en Córdoba la cuna que les proyectó al mundo entero para dar a conocer su erudición. A falta de un icono internacional de la moda, allá por el año 1999, una joven llamada Juana Martín, comenzó a erigir su legado para llegar a convertirse en historia de España en la Alta Costura de París, la más exclusiva institución de la moda en el mundo entero.

De entre esos ligeros recuerdos de infancia, como cordobés y custodio del producto patrio, comencé a escuchar cómo las jóvenes de mi edad verbalizaban el nombre

de una diseñadora, una tal Juana, y fantaseaban con vestir alguno de sus diseños de flamenca en cualquiera de los “mil y un eventos” de la primavera de Córdoba. Años han pasado, y la tal, llamada Juana Martín, se ha forjado una carrera de éxito en el sector de la moda, iniciando su proyecto en el mercado de la moda flamenca en Andalucía, hasta ser una de las caras más visibles en pasarelas nacionales como MBFW Madrid.

Concretamente en el año 2018, tuve la suerte de traspasar nuestras fronteras junto a Juana Martín para aterrizar en París. El *Hôtel de Ville* - Ayuntamiento de París - abrió sus puertas a la diseñadora para presentar su colección en el marco de la Semana de la Alta Costura, homenajeando a Camarón. Un sueño mutuo ya que era mi primera visita a la capital francesa, la cual estaba escenografiada por un sinfín de fotógrafos, estilistas, influencers y aficionados, que glorificaban su semana grande con unos outfits de quimera. En la sala contigua, el desfile de Dries Van Noten.

La Federación de Alta Costura y Moda de París premia la labor de Juana Martín incluyéndola, el pasado mes de julio, en el calendario oficial de la Alta Costura. La historia de la moda española más internacional, originada por Cristóbal Balenciaga o Paco Rabanne, abraza a Juana Martín elevándola al nivel de las grandes “maisons” como Dior, Chanel o Schiaparelli. La moda de autor Made in Spain, la artesanía y su diversidad, vuelven a ser una fuente inagotable de inspiración y de admiración internacional.

Los aledaños al barrio de la Judería de Córdoba albergan el taller de la diseñadora, lugar desde donde se desarrollan todas y cada una de sus obras. Firme defensora de la artesanía andaluza y de sus señas de identidad, cuenta en cada una de sus expediciones con un equipo humano afincado en su ciudad, siendo la Marca Córdoba la principal valedora de sus creaciones. Hablamos de que cada evento de la diseñadora, cuenta con la participación de cerca de 50 empresas andaluzas en la producción.

Juana Martín no solo ha sido la primera mujer española en pisar la pasarela francesa, si no también pionera en implantar en España, dentro de su estrategia de comunicación, un nuevo enfoque artístico a la hora de presentar sus colecciones: fashion film. Este formato cinematográfico, una especie de romance entre moda y cine, ha sido una herramienta que se ha consolidado en los últimos años a raíz del COVID 19, aunque Martín introdujo esta fórmula en años anteriores para transmitir los valores y la estética de sus nuevas colecciones, en paralelo a las presentaciones físicas.

Sin duda, admiro su firmeza en no abandonar su Córdoba natal. Siempre se rumorea que, para triunfar, tienes que trasladar tu vida a una gran capital la cual te aporte oportunidades para alcanzar el éxito. Pues aquí tenemos el ejemplo de Juana, firme y aferrada a la ciudad de Córdoba. O si no, que le pregunten a Sharon Stone.

"Andalucía siempre ha estado de moda, pero la diferencia es que ahora nos miran", Juana Martín.

Jóvenes emprendedores andaluces

SOS ANDROMEDA. JAVIER CANDEL

Buscamos socios para poder seguir creciendo

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

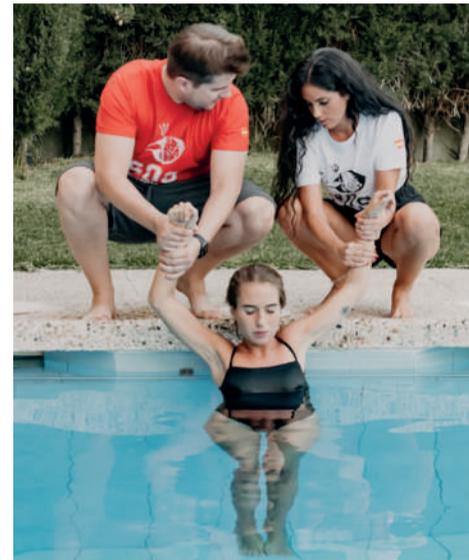
Javier Candel ha conseguido poner en marcha una próspera empresa de salvamento y rescate acuático en su tierra, Jaén, un lugar que en principio podría parecer poco apropiado para un negocio que se dedica a la gestión de instalaciones acuáticas y la intermediación en materia de socorrismo. “A todo el mundo le pareció raro que lo hiciera, y podría haberlo hecho en otro lugar, pero esta es mi ciudad y aquí hay una alta tasa de desempleo juvenil

y hay muchos jóvenes que ya han encontrado una salida con nuestra empresa”, apunta Javier.

“Al principio dimos palos de ciego porque la legislación en este sector era muy laxa. Lo hice con mucho miedo, invertí todo lo que tenía después de haber trabajado como árbitro y como socorrista”, apunta este emprendedor que se formó en salvamento y rescate en el ejército.

SOS Andrómeda cuenta en la actualidad con 76 trabajadores, muchos de ellos forma-

dores, y según cuenta Candel “tendríamos la posibilidad de dar trabajo a más de 400 personas durante todo el año, porque el nicho de mercado es inmenso ya que proveemos de socorristas a toda España, pero necesitamos socios que nos permitan seguir creciendo”. “Hay jóvenes que no pueden permitirse pagar estos cursos con lo que sería importante la colaboración de los Ayuntamientos y otras instituciones públicas para que pudieran acceder a la formación a través de subvenciones o becas”, añade.



Al principio teníamos que ir “predicando” sobre la tecnología a los clientes

CLIMBEA. ÁLVARO BADILLO



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Climbea es una consultora de control de gestión y business intelligence que se dedica a la gestión de datos financieros, de venta y compras y de marketing para potenciar las capacidades de las compañías y nace de la mano de Álvaro Badillo y sus socios que “creamos lo que nosotros necesitábamos en nuestro trabajo de consultoría. Lo que nosotros necesitábamos lo hemos paquetizado y puesto al servicio de personas como nosotros mismos”.

“El principio fue duro. Teníamos que ir predicando a los clientes porque nos lanzamos al mercado antes de que las empresas tuviesen la necesidad y de que existiese la tecnología necesaria”, cuenta Álvaro que cree que ahora la situación ha cam-

biado completamente “ahora es el cliente el que demanda la tecnología y entiende que el uso de los datos es imprescindible para su crecimiento”.

Climbea nació en Almería donde tuvo una buena acogida por parte de las segundas y terceras generaciones de las empresas hortofrutícolas que apostaron pronto por la tecnología. “La pandemia ha dado un impulso a nuestra empresa porque se ha visto la importancia de la tecnología. Ahora soplan vientos de cola favorables que nos impulsan a seguir creciendo”, apunta este emprendedor que, junto a sus socios ha conseguido que su empresa tenga ya implantación en todo el territorio nacional y en Sudamérica.

Es un orgullo poder hacer lo que te gusta desde tu ciudad

AGENCIA BIS. ÁLVARO RODRÍGUEZ MACHÍO



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Dos hermanos gemelos onubenses son los creadores de la Agencia Bis, una empresa multimedia de comunicación que nació como una editorial digital y que ya lleva diez años en el mercado. “Nosotros estudiamos dirección de empresa y turismo y pensábamos en hacer oposiciones o en trabajar en un banco, pero éramos muy aficionados a la tecnología y decidimos crear una revista mensual que llegó a tener 15.000 suscriptores”, relata Álvaro Rodríguez uno de los socios fundadores.

Agencia Bis es otra de estas empresas que han crecido en tiempos de pandemia, en este caso porque las empresas han visto la necesidad de contar con materiales online. “En este último año hemos duplicado

la plantilla ante la demanda de empresas públicas y privadas de páginas web, videos y otros materiales audiovisuales”, relata este joven emprendedor que cree que “las perspectivas de futuro son buenas porque la tecnología está cada vez más presente y su cartera de clientes se va ampliando poco a poco”.

Las raíces son importantes para estos hermanos que empiezan a tener ya clientes de fuera de Huelva, ciudad donde se ubica su empresa, aunque según comenta Álvaro “para nosotros es un orgullo hacer lo que nos gusta y poder hacerlo desde casa. Tiene más dificultad hacerlo desde una ciudad pequeña como esta porque hay menos posibilidades y más competencia, pero la idea es seguir trabajando desde Huelva y abrir en otros puntos de España o del mundo si es necesario”.



La Fundación Cajasol renueva el convenio con la Guardia Civil de Andalucía

Antonio Pulido, presidente de la Fundación Cajasol, y Alfonso Rodríguez, general jefe de la IV Zona de la Guardia Civil en Andalucía, han firmado, un año más, el convenio de colaboración por el que ambas entidades desarrollan de forma conjunta diversas iniciativas culturales e institucionales.

En el marco de este acuerdo que se lleva a cabo desde hace años entre ambas instituciones, la Fundación Cajasol colaborará en la organización, ejecución y puesta en marcha de eventos sociales, culturales, y formativos que celebre la Guardia Civil de Andalucía en las comandancias de Sevilla, Córdoba, Huelva, Cádiz y Algeciras; así como en la Jefatura de la IV Zona.



La Fundación Cajasol y UGT Sevilla renuevan su acuerdo para la puesta en marcha de actividades sociales y culturales

Antonio Pulido, presidente de la Fundación Cajasol, y Juan Bautista, secretario general de UGT Sevilla, han firmado, un año más, un convenio de colaboración para la realización de un conjunto de

actividades sociales y culturales.

Entre las iniciativas que se ponen en marcha en el marco de este acuerdo de colaboración, hay que destacar: el concurso de relatos, el concierto de la Orquesta Sinfónica Hispalense y el coro de la Universidad de Sevilla, los cursos de inserción al mundo labo-

ral de sectores en riesgo de exclusión social por migrante y diversidad funcional y diferentes talleres de emprendimiento para personas en general que quieran entrar en el mercado laboral, así como las que están y quieren cambiar su ámbito laboral adaptado a las necesidades del mercado actual.

DALÍ DALÍ PICASSO PICASSO MIRÓ MIRÓ

CONQUISTAR LOS SUEÑOS

FUNDACIÓN CAJASOL, CÁDIZ
27 DE JULIO - 2 DE OCTUBRE 2022

Fundación | Cajasol

Visitas guiadas a la exposición "Dalí, Picasso, Miró. Conquistar los sueños" en Cádiz

La sede de la Fundación Cajasol en Cádiz ofrece a partir del miércoles 17 de agosto visitas guiadas gratuitas a la exposición "Dalí, Picasso, Miró. Conquistar los sueños".

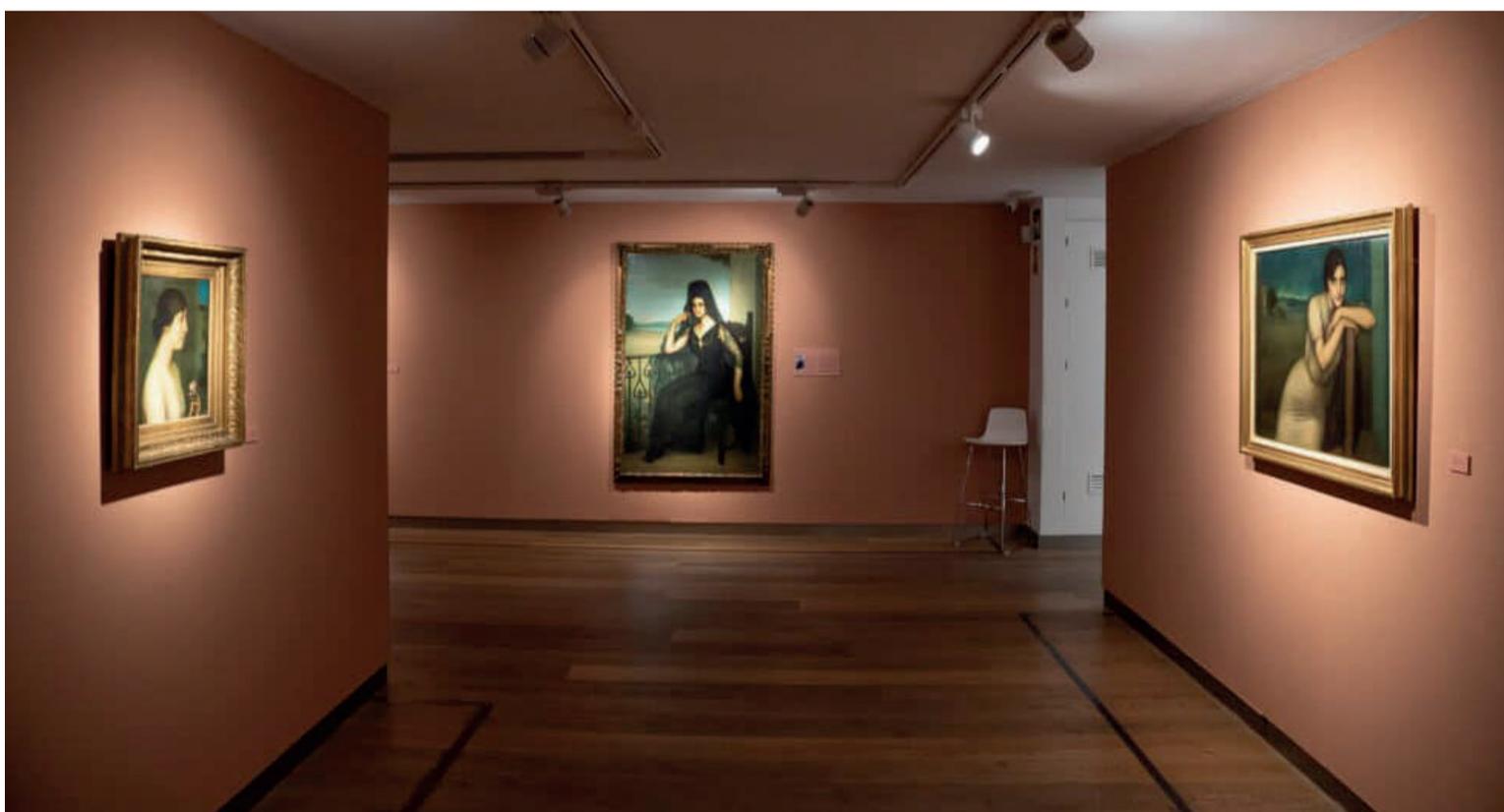
Las visitas guiadas tendrán lugar todos los miércoles hasta el 28 de septiembre, a las 19.00 horas.

La duración será de 30 a 40 minutos, aproximadamente, con un número máximo de 12 personas por visita.

Imprescindible inscripción previa:

- 17/08: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/298>
- 24/08: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/299>
- 31/08: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/300>
- 07/09: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/301>
- 14/09: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/302>
- 21/09: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/303>
- 28/09: <https://eventos.appcajasol.es/eventos/registro/304>

En agosto, continúan las visitas guiadas a la exposición "Julio Romero de Torres. El sentimiento místico"



Todos los miércoles y jueves del mes de agosto, a las 20:00 horas, el público interesado podrá disfrutar de una visita

guiada a la exposición «Julio Romero de Torres. El sentimiento místico». Las entradas pueden adquirirse a través de la página web, en el siguiente ENLACE o bien directamente en la taquilla, una hora antes del inicio de la visita guiada.

La muestra está compuesta por un total de 27 obras que presenta un recorrido por la trayectoria del maestro cordobés poniéndolo en contexto con los intelectuales coetáneos de su época y alejándole de los estereotipos que nos alejan de una visión más profunda de su obra.

La exposición estará abierta al público hasta el próximo 24 de septiembre, en horario de 11 a 14:00 horas y de 18 a 21:00 horas, de lunes a sábados. Domingos y festivos, cerrada.

gransendademalaga.es

APP DE REALIDAD AUMENTADA DE LA GRAN SENDA DE MÁLAGA



POINT

App basada en la Realidad Aumentada para guiar a los senderistas por la Gran Senda de Málaga (GR-249)

Descarga la app



Descargar en
Google play



Descargar en
App Store