

de reojo

la revista

SALUD Y BIENESTAR

Los fisioterapeutas públicos en Canarias: un problema que sigue existiendo

Perder peso ya no va de kilos: el método que mira lo que ocurre dentro de tu cuerpo

ACTUALIDAD

Lucho RK y La Pantera: el regreso más esperado del urbano canario

Fayna Bethencourt: La libertad de ser muchas

Por qué poner a la venta tu propiedad con un agente inmobiliario

MÚSICA

Telde recibe al ciclón Lia Kali en mayo



IRENE DORTA SUÁREZ

"Si vienes a ID Odontología Especializada, te quedas"

PREMIOS dial

12.03 RECINTO
FERIAL
TENERIFE

PREMIADOS

AMARAL • ANTONIO JOSÉ • ANTOÑITO MOLINA
CAFÉ QUIJANO • DEPOL • EZIO OLIVA
FUNAMBULISTA • KANY GARCÍA • LAURA PAUSINI
LEIRE MARTÍNEZ • LUIS FONSI • MARTA SÁNCHEZ
MERCHE • NIL MOLINER • PABLO ALBORÁN
PABLO LÓPEZ • SERGIO DALMA

PREMIO A LA TRAYECTORIA

ANA TORROJA • ANTONIO CARMONA
LUZ CASAL • MÓNICA NARANJO

ACTUACIÓN ESPECIAL

ORQUESTA NUEVA LÍNEA

Más información en cadenadial.com

tenerife!
despierta emociones.

2ª Edición

MUJERES EMPRESARIAS Y COMUNICACIÓN 2026

18
MARZO

Teatro Municipal
Juan Ramon Jimenez
Telde



**"Foro sobre
bienestar,
comunicación y
emprendimiento
femenino"**

Entrada libre y gratuita previa inscripción en www.dereojolarevista.es

Apertura de puertas + networking **16:30 h.** Comienzo **17:00 h.**

Organiza:

de reojo
la revista

PCL
Radio

Patrocina:

 **Gobierno
de Canarias**
islas iguales

Agradecimiento:




EMPREENDEDORAS
Las Palmas

BNI
LAS PALMAS

MARTA
Talavera
asesora de comunicación

FILMO
FOTO • VIDEO • DISEÑOS

gonzalo
DISEÑADOR GRÁFICO

5
Salud y Bienestar
Los fisioterapeutas públicos en Canarias: un problema que sigue existiendo

6
Salud y Bienestar
Perder peso ya no va de kilos: el método que mira lo que ocurre dentro de tu cuerpo

7
Actualidad
El padre: sanar el vínculo que nos da fuerza y dirección

8
Actualidad
Lucho RK y La Pantera: el regreso más esperado del urbano canario

9
Actualidad
Samony cumple 30 años de historia

10
Portada
Irene Dorta Suárez: "Si vienes a ID Odontología Especializada, te quedas"

13
Música
Telde recibe al ciclón Lia Kali en mayo

14
Actualidad
Fayna Bethencourt: la libertad de ser muchas

16
Actualidad
La Orotava hace historia

17
Actualidad
Por qué poner a la venta tu propiedad con un agente inmobiliario

18
Actualidad
25 años defendiendo la vida: memoria, avances y compromiso

Dpto Comercial
Laura Uche Aquino
Teléfono: 666 772 341

Edita
Patricia Uche Aquino
Laura Uche Aquino
Carolina Uche Aquino

Diseño y Maquetación
Pablo Ferrera González

Dpto Contenidos
Carolina Uche Aquino
Teléfono: 618 308 561

Delegada provincia Santa Cruz de Tenerife
Ale Hernández
Teléfono: 628 608 956

C/Roque Nublo Nº30
35200 - Telde
Las Palmas de Gran Canaria
revistadereajo@gmail.com



@dereojolarevista
www.dereojolarevista.es

Redacción
Queridos/as lectores/as:

Presentamos nuestra nueva edición, tan ilusionadas como el primer día. El afán por comunicar y explorar nuevas materias, nos hace sentirnos útiles, proactivas y cada vez más cerca de ustedes.

En esta edición hemos contado, para nuestra entrevista de portada, con una eminencia en odontología y ortodoncia, la doctora Irene Dorta Suárez, que nos aporta profesionalidad, rigor y confianza.

Recordamos la importancia que tiene en nuestras vidas, la sanación con el vínculo paterno.

Charlamos con Fayna Bethencourt, una mujer todo terreno, auténtica y espontánea, que abre caminos a cada paso que da.

Hemos puesto en valor el trabajo en el sector inmobiliario, mediante las palabras de un experimentado profesional en dicha materia, Daniel Camacho.

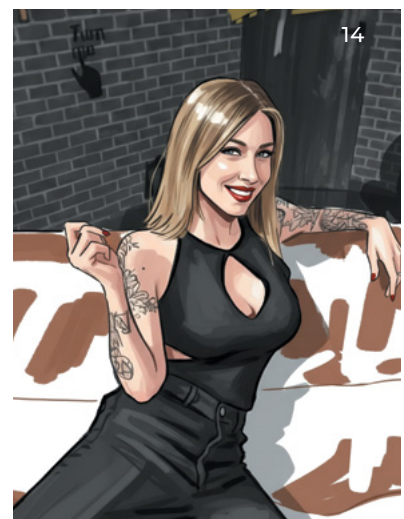
Stop Accidentes nos recuerda nuestro derecho a volver vivos a casa... algo tan elemental como importante.

El nutricionismo cobra más relevancia al leer las directrices correspondientes a los profesionales del equipo de Hospiten Roca.

La música, imprescindible en nuestras vidas, vuelve a formar parte de De Reajo haciendo mención a la nueva edición de los Premios Dial que se acontecerá, el 12 de marzo en el Recinto Ferial de Tenerife.

Estos y otros contenidos vuelven a ratificar que, De Reajo, tiene otra manera de mirar.

Alejandra Hernández



LOS FISIOTERAPEUTAS PÚBLICOS EN CANARIAS: UN PROBLEMA QUE SIGUE EXISTIENDO

Ya en mi primer artículo con De Reajo, en septiembre del 2024, escribí sobre un artículo parecido: “la importancia de la apuesta pública de la fisioterapia para la sociedad canaria”. En él, denunciaba el histórico déficit de inversión en fisioterapia en Canarias por parte de nuestro Servicio Canario de Salud (SCS) frente a los retos sanitarios a los que nos enfrentamos los canarios y canarias en el futuro: frente a una sociedad cada vez más envejecida que requerirá, por tanto, de mayores cuidados, frente al auge del dolor crónico en las sociedades occidentales (en el archipiélago ya se hablaba, en aquel entonces, de un 25% de la población, 1 de cada 4), frente a las consecuencias que dejó la pandemia en el sistema, y también frente a los problemas estructurales relacionados con las altas tasas de espera tanto de citas con especialistas como citas quirúrgicas, entre otras problemáticas.

¿Cómo está el asunto, hoy, en el 2026? Antes de nada, hay que celebrar un dato: según la Consejería de Sanidad del gobierno canario, la lista de espera de consultas ha descendido en 14.790 personas en el 2025, un 9,3% menos que el año anterior. Sin embargo, la situación desde entonces, especialmente en el sector de fisioterapia, no parece haber mejorado demasiado: las plazas de estabilización del personal sanitario siguen bloqueadas y tampoco ha habido oposiciones para nuevo personal desde el 2019. Se entiende, entonces, que la plantilla de fisioterapeutas en el SCS apenas habrá variado: con los datos del 2023 en la mano, el Colegio Oficial de Fisioterapeutas de Canarias (COFC) afirmaba que solo había 239 efectivos con plaza fija.

Para que vean la gravedad que supone esta cifra, hay que tener en cuenta que la Organización Mundial de la Salud (OMS)



recomienda el ratio de 1 fisioterapeuta por cada 1.000 habitantes. Según los datos previamente mencionados, en Canarias el ratio calculado sería de 1 fisioterapeuta con plaza fija por cada 9.325 habitantes. En las islas ya sumamos a final de 2025 alrededor de 2.265.000 habitantes. Ninguna de esas personas está exenta de enfermar o lesionarse: tarde o temprano algo nos tocará, pero desgraciadamente no todos y todas podrán recibir la rehabilitación que merecen.

Un primer grupo, los que tengan un mejor poder adquisitivo, se lo costearán de forma autónoma. El segundo grupo, que son los que no poseen dichas capacidades económicas, tendrán que esperar en una muy larga lista de espera para poder

optar a fisioterapia. De hecho, según la propia consejería de salud, “rehabilitación” es de las especialidades con más lista de espera. Además, para colmo, existe otro problema añadido: aquí se destina más dinero en derivar pacientes a la sanidad privada que en la inversión de fisioterapeutas fijos en el SCS, aminorando nuestro sistema y suponiendo, en definitiva, una reducción en la calidad de los tratamientos recibidos. Con la salud no se debería jugar, y una apuesta sólida por la fisioterapia en la pública (y psicólogos, logopedas... y un largo etcétera) es una de las soluciones que aún no termina de llegar.

Iruya Lasso
Fisioterapeuta

IRUYA LASSO RAMOS
FISIOTERAPEUTA

RESERVA TU CITA
+34 666 237 839

Iru **LASSO**
FISIOTERAPIA

En la
clínica Alpha
Biopsicosocial:

C/ Castrillo 48, LPGC

Sígueme en
Instagram:

@ilr.fisioterapia

PERDER PESO YA NO VA DE KILOS: EL MÉTODO QUE MIRA LO QUE OCURRE DENTRO DE TU CUERPO

En un contexto en el que la báscula ha sido durante décadas la gran protagonista de cualquier intento por perder peso, un equipo médico en Hospiten Roca propone cambiar por completo el foco. La pregunta ya no es cuánto pesa una persona, sino cómo está compuesto su cuerpo y qué está ocurriendo realmente en su metabolismo.

Con esa premisa nace la nueva Unidad de Apoyo para la Pérdida de Peso, un servicio que introduce en la práctica clínica habitual un concepto todavía poco extendido fuera del ámbito especializado: la valoración morfofuncional. Detrás de esta iniciativa se encuentra el doctor Carlos Blanco-Soler, jefe de la unidad, quien insiste en que el índice de masa corporal (IMC) se ha quedado corto para entender el riesgo real que supone el exceso de grasa para la salud.

“El IMC, por sí solo, no nos dice cómo se comporta la grasa en el organismo ni cuál es el verdadero riesgo metabólico del paciente. Necesitamos ir más allá para poder diseñar tratamientos realmente eficaces y personalizados”, explica.

Más allá del número en la báscula

La propuesta de esta unidad parte de una idea sencilla, pero poderosa: no toda la grasa es igual, ni todo el peso tiene el mismo significado clínico. Dos personas pueden compartir el mismo IMC y, sin embargo, presentar perfiles metabólicos completamente distintos.

Por eso, el programa comienza con una primera consulta conjunta entre el médico y la nutricionista, donde se realiza una evaluación completa que permite conocer con precisión cómo se distribuye la grasa en el cuerpo, cuál es la calidad de la masa muscular y qué señales está enviando el metabolismo.

A partir de ahí, el paciente inicia un seguimiento nutricional estrecho durante tres meses, con pautas adaptadas y un control continuo de la evolución. Finalizado ese periodo, se lleva a cabo una nueva valoración médica para analizar los resultados y reajustar el tratamiento si es necesario. El objetivo no es una pérdida de peso rápida, sino un cambio sostenible que mejore de forma real la salud metabólica.

La valoración morfofuncional: radiografía interna del paciente

El pilar diferencial de esta unidad es la valoración morfofuncional, una ex-



ploración integral que combina varias pruebas para obtener una “radiografía interna” del paciente:

- Bioimpedancia eléctrica (BIA), para estimar masa grasa y masa magra.
- Ecografía nutricional y muscular, que permite diferenciar la grasa visceral de la subcutánea.
- Dinamometría, para medir la fuerza muscular y prevenir la obesidad sarcopénica.
- Análíticas específicas orientadas a detectar inflamación, resistencia a la insulina y alteraciones hormonales.

Este enfoque permite detectar riesgos que no siempre son visibles con los parámetros clásicos. De hecho, según señala el doctor Blanco-Soler, solo el 69 % de los episodios cardiovasculares se explican por los factores tradicionales. El resto puede estar relacionado con alteraciones metabólicas “silenciosas” que este tipo de estudios sí logra identificar.

Planes a medida, equipo experto y nuevas herramientas terapéuticas

Con toda la información obtenida en la valoración morfofuncional, el equipo diseña planes completamente individualizados que combinan nutrición, ejercicio y, cuando es necesario, tratamientos farmacológicos innovadores, como los análogos de GLP-1, que han demostrado eficacia tanto en la pérdida de peso como en la mejora del perfil cardiometabólico.

La unidad está liderada por el Dr. Carlos Blanco-Soler como jefe y director, y cuenta además con el trabajo clave de las nutricionistas Flora Chiarotti y Teresa Acosta, responsables del seguimiento nutricional continuado. Son ellas quienes marcan las pautas dietéticas, orientan el plan de ejercicio y personalizan todo el proceso nutricional en función de la evolución de cada paciente, asegurando que los cambios no solo sean efectivos, sino duraderos en el tiempo.

El enfoque, subraya el jefe de la unidad, es profundamente médico, científico y humano. “No existen soluciones milagrosas, pero sí tratamientos seguros y efectivos que, bien aplicados y acompañados, pueden cambiar la vida de las personas”.

Para quienes desean dejar atrás las dietas improvisadas y entender, por fin, qué está ocurriendo realmente en su cuerpo, la Unidad de Apoyo para la Pérdida de Peso ofrece atención en Hospiten Roca San Agustín y Hospiten Roca Vecindario. Las personas interesadas pueden solicitar cita previa en el teléfono 928 730 362 y recibir más información directamente en los centros. Porque cuando el abordaje es médico, personalizado y basado en ciencia, perder peso deja de ser una lucha contra la báscula para convertirse en una verdadera inversión en salud.

Dr. Carlos Blanco-Soler

Jefe de la unidad de Apoyo a la pérdida de peso

Flora Chiarotti y Teresa Acosta
Nutricionistas

EL PADRE: SANAR EL VÍNCULO QUE NOS DA FUERZA Y DIRECCIÓN

Hablar del padre es hablar de raíz, de motivación y de seguridad interior.



A lo largo de mi experiencia como consteladora familiar y descodificadora de enfermedades, he comprobado que el vínculo con el padre influye profundamente en la manera en que un adulto se posiciona ante la vida. No importa si estuvo presente o ausente, si fue amoroso o distante; su lugar dentro de nuestro sistema familiar es esencial.

El padre representa simbólicamente la fuerza que nos impulsa hacia el mundo y nos ancla al presente. Es la energía del compromiso, la firmeza y la determinación. Desde lo biológico y lo sistémico, nos conecta con la acción, con nuestros propósitos y con la capacidad de sostenernos frente a los desafíos. Cuando ese vínculo está herido o lo rechazamos in-

ternamente, pueden aparecer inseguridad, dificultades para tomar decisiones o problemas para mantener proyectos a largo plazo.

Sanar con el padre no significa justificar conductas dolorosas ni negar carencias. Significa aceptar la historia tal como fue, honrar el lugar que ocupa y reconciliarnos con lo que representa en nuestra vida.

Cuando “tomamos al padre en el corazón”, con sus luces y sus sombras, algo se ordena dentro de nosotros. Surge una sensación de seguridad interna que antes parecía inalcanzable.

Al sanar este vínculo se producen cambios profundos: mujeres que fortalecen

su autoestima y eligen relaciones más sanas; hombres que recuperan la determinación y el compromiso con sus propios proyectos; adultos que sienten mayor claridad al decidir y más firmeza al establecer límites.

Integrar la figura paterna nos ayuda a asumir nuestro liderazgo personal y a caminar con mayor confianza hacia nuestras metas.

Desde la descodificación de enfermedades observamos también cómo ciertos síntomas físicos pueden estar relacionados con conflictos no resueltos vinculados a la autoridad, al reconocimiento o a la figura paterna. El cuerpo habla cuando la emoción calla. Detrás de dolencias recurrentes encontramos, en ocasiones, historias de rechazo, abandono o falta de validación. Al sanar el vínculo interno con el padre no sólo se libera carga emocional, también se abre un camino hacia un mayor bienestar integral.

El padre es nuestro primer referente de estructura vital. Es quien, simbólicamente, nos dice: “Tú puedes”.

Transformar la manera en que lo llevamos dentro es dejar de luchar contra la vida para avanzar con mayor perseverancia, voluntad y lucidez.

Sanar el vínculo con el padre es un acto profundo de amor hacia nosotros mismos.

Es reconocer que, gracias a él, estamos aquí.

Isabel Martínez
Terapias El Ojo de Horus



5 DÍAS CONTIGO

de 12 a 13 horas

con **Carolina Uche**

PCL Radio

95.3
FM TELDE

Sigue toda la programación a través de nuestro streaming en **Facebook**, **Youtube** y nuestra página web **www.pclradio.es**

Síguenos en
redes sociales



Contáctanos
al correo

contacto@pclradio.es

LUCHO RK Y LA PANTERA: EL REGRESO MÁS ESPERADO DEL URBANO CANARIO

El 14 de marzo, el Anexo del Estadio de Gran Canaria se convierte en el epicentro de una noche que celebra talento, raíces y presente musical.

Hay artistas que crecen paso a paso y otros que, de pronto, despegan sin vuelta atrás. Lucho RK y La Pantera pertenecen a esa segunda categoría. El dúo canario vive uno de los momentos más potentes de su trayectoria y lo celebrará como mejor sabe: sobre el escenario y en casa. El próximo 14 de marzo, el Anexo del Estadio de Gran Canaria será el punto de encuentro para un concierto que promete intensidad, emoción y muchas gargantas co-reando al unísono.

El regreso no es casual ni llega en cualquier momento. Tras el lanzamiento de su esperado EP "TA FÁCIL", el proyecto se consolidó de forma rotunda dentro de la escena urbana nacional. El trabajo debutó íntegramente en el Top 50 España de Spotify la semana de su estreno, confirmando lo que ya era evidente: el sonido que nace en Canarias pisa fuerte en el panorama estatal.

"TA FÁCIL" combina romance, orgullo y sensualidad con una producción cuidada y actual. Detrás del sonido hay nombres destacados de la industria como Dímelo Milo, Prodbyjohan, Pana YMB, Bdp Music y Botlok, productor habitual de artistas como Bad Bunny, J Balvin o Jhay Cortez. El resultado es un trabajo fresco, sólido y con identidad propia, que conecta tanto en plataformas digitales como en directo.

Y precisamente el directo es uno de los grandes fuertes del dúo. Tras la publicación del EP, llevaron su gira a los principales recintos del país con una respuesta abrumadora: 8.500 entradas vendidas en apenas una hora. Colgaron el cartel de sold out en salas emblemáticas como Santana 27, Pandora Sevilla y doble fecha en Razzmatazz. Además, lograron vender el 90% del Palacio Vistalegre en menos de 24 horas, confirmando la enorme demanda de su show.

Pero más allá de cifras, el crecimiento de Lucho RK y La Pantera tiene algo especial: autenticidad. Su propuesta no intenta imitar tendencias externas; parte de su identidad y la proyecta hacia un público cada vez más amplio. Han sabido construir un universo estético y sonoro reconocible, algo que en la saturada escena urbana actual marca la diferencia.

El concierto del 14 de marzo en Gran Canaria será mucho más que una fecha en la agenda. Será un regreso cargado de simbolismo, donde presentarán un espectáculo cuidado al deta-



lle, trasladando al escenario la estética y el sonido que han definido esta etapa, junto a los temas que han acompañado su evolución desde PINKY PROMISE 2 hasta el actual "TA FÁCIL".

Consigue tus entradas en www.entradas.com

El concierto cuenta con la colaboración del Gobierno de Canarias, Cabildo de Gran Canaria – La Isla de Mi Vida, Fred. Olsen Express, Cajasiete, Archipiélago Renting, I Love, LCNDM, New Event y Taste The Floor.

Porque cuando el talento vuelve a casa en su mejor momento, lo que se vive no es solo un concierto: es una celebración compartida.



TEC MECÁNICA - TALLER EMILIO

Reparación y mantenimiento de tu vehículo para que pares el mínimo tiempo posible.

TU VEHÍCULO EN LAS MEJORES MANOS

Calle Juliano Bonny, 28, Ingenio.

☎ 928 78 43 02

☎ 655 355 555

SAMONY CUMPLE 30 AÑOS DE HISTORIA



La empresa grancanaria Samony, especializada en diseño y equipamiento de cocinas, celebró el pasado 13 de febrero de 2026 su 30 aniversario, consolidando una trayectoria ligada a Telde y al conjunto de la isla de Gran Canaria.

Fundada en 1996, la firma inició su actividad en su primera exposición situada en la calle Viera y Clavijo, 8, en Telde, desde donde comenzó un camino de crecimiento sostenido basado en la cercanía al cliente y la especialización en proyectos de cocina. Tres décadas después, Samony continúa en expansión manteniendo sus valores de proximidad, profesionalidad y servicio.

En la actualidad, la empresa cuenta con dos estudios de cocina:

- Calle Viera y Clavijo, 18 (Telde)
- Avenida Pintor Felo Monzón, 31 (Las Palmas de Gran Canaria)
- Además de una nave logística en el Polígono Industrial Barranco de la Gallina, en Jinámar (Telde), desde la que se coordina la operativa de la compañía.

Con motivo de este 30 aniversario, Samony quiere agradecer la confianza de los más de 5.000 clientes que han confiado en la firma a lo largo de estas tres décadas, así como poner en valor el trabajo de su equipo actual, formado por 15 profesionales, en su mayoría vecinos y vecinas de Telde.

El aniversario coincide con una nueva etapa de crecimiento para la empresa. Samony anuncia que, a partir del 1 de abril de 2026, se hará cargo del histórico local La Chimenea, situado en la calle León y Castillo, 19, en Las Palmas de Gran Canaria.

Se trata de un espacio muy reconocido por los grancanarios que iniciará una nueva etapa de la mano de Samony, manteniendo su carácter emblemático dentro del tejido comercial de la capital.

El CEO de la compañía, Samuel J. Suárez, y la directora, Natalia Medina,

destacan que este aniversario supone “un momento de agradecimiento y de mirada al futuro”, y subrayan el papel del equipo humano como base del crecimiento de la firma durante estos 30 años.

Samony afronta así su cuarta década con la intención de seguir consolidando su presencia en la isla y reforzar su posicionamiento como empresa de referencia en el sector del diseño de cocinas en Canarias.

Samony



IRENE DORTA SUÁREZ: "SI VIENES A ID ODONTOLOGÍA ESPECIALIZADA, TE QUEDAS"

Reconozco que soy y seré una eterna aprendiz. Uno de los privilegios de mi profesión es poder rodearme de personas más sabias que yo y escucharlas. El vivo ejemplo de ello es Irene Dorta Suárez, odontóloga, ortodoncista y propietaria de la clínica dental ID Odontología Especializada.

Al entrar en ID Odontología Especializada, el miedo se disipa para dar paso a la calma. Es un espacio amplio y decorado de manera exquisita en el cual se siente y respira paz.

La doctora Dorta es una mujer muy divertida, honesta, auténtica, una maestra en odontología y alguien de quien aprender recurrentemente. Irene ejerce su profesión con y desde el alma. No distingue entre sus pacientes... Para ella, todos y cada uno de ellos son únicos e importantes.

La doctora Dorta disfruta generando serotonina en sus pacientes mediante los tratamientos que les realiza, con resultados impecables.

Su historia se resume en la de una odontóloga que soñaba con ser arquitecta y diseñó su propia clínica dental, con espacios abiertos, para calmar a sus pacientes.

De sonrisa perenne y fortaleza titánica, la doctora Dorta imprime confianza, convence y vence.

¿En qué momento de su vida decidió ponerse a hurgar en las bocas ajenas?

Esa es una pregunta muy graciosa... Nunca pensé que iba a terminar 'hurgando' en la boca de nadie; de hecho, siempre pensé que iba a ser arquitecta. Me encanta el dibujo, por eso el diseño de la clínica lo hice yo. Lo tenía en mi cabeza desde que estaba en tercero de carrera. Yo quería ser arquitecta y mi madre, digamos que modificó eso en mi objetivo de vida... al fin y al cabo, vengo de una familia de médicos.

Yo no quería estudiar medicina porque me parecía una carrera muy larga y, en esa época, sentía que no podía estudiar durante tanto tiempo... pero, curiosamente, hablamos de que la odontología son cinco años de estudios; sin embargo, no me dio miedo meterme a estudiar esta profesión. Los primeros años fueron difíciles y, de repente, en tercero, me encantó y empecé a ver la odontología como una forma de ayudar a que las



personas estuvieran sanas. En tercero de carrera me dije: 'La odontología me encanta porque puedo ayudar a la gente, voy a poder tener mi clínica, la diseñaré y tendré la oportunidad de cuidar a muchas personas'.

De los 20 a los 30 años fueron de formación... me sorprendí a mí misma después de 12 años estudiando en Madrid. Me dije: '¡Ay, Dios!, pero si yo no quería estudiar una carrera tan larga'. Fueron cinco años de carrera, tres años de máster y dos años de doctorado.

"Genero mucha confianza en mis más de 9.000 pacientes... todos son únicos e importantes".

En ese preciso momento es cuando te das cuenta de que, cuando te gusta una profesión, es vocacional, ya que te da igual lo que tengas que estudiar porque lo haces con muchas ganas. De hecho, ahora mismo estamos haciendo esta entrevista después de terminar un webinar, porque sigo formándome... estoy haciendo otro máster.

Tenía claro que iba a tener una clínica propia... dicho pensamiento, ¿se basaba tan solo en una ilusión o se sostenía en unas bases sólidas para darlo por hecho?

Creo que era más la ilusión del diseño de mi clínica, de cómo sería, a lo que

realmente pudiera ser. Cuando terminé la carrera, sabía que no podía tener una clínica privada si no tenía una familia adinerada, o una familia de odontólogos y/o que me tocara la lotería. Dicho lo cual, la mayoría empezamos siendo odontólogos de maletín. Yo, en particular, como ortodoncista de maletín. Lo llamo así porque vas con una maleta llena de cosas, pasando de clínica en clínica ofreciendo tus servicios como autónoma. Trabajé en nueve clínicas a la vez... en un mes iba a nueve clínicas. Era un poco estresante, pero también súper divertido, porque era muy dinámico. Tenía claro que yo elegía esta profesión porque iba a ver todos los días a gente nueva, hablar de cosas diferentes, aunque todo tuviera que ver con la boca... pero cada paciente es un mundo; por lo tanto, la monotonía en mi profesión no existe y eso era lo que yo quería.

En ese momento tenía claro que quería montar mi clínica, pero no tenía dinero; por lo tanto, vivía así, tal y como te dije. Lo que pasa es que soy un poco hormiguita ahorradora y sabía que iba a poder hacerlo... surgió gracias a mi asesor y encontré un local, que es el actual.

Desde que empezó a trabajar en varias clínicas hasta que pudo montar la suya... ¿cuánto tiempo transcurrió?

La oportunidad de comprar el local llegó en 2008, en la crisis tan brutal que hubo. Fue una oportunidad porque había una chica que había obtenido este local en el que estamos ahora, pero no había podido realizar su sueño y tuvo que venderlo. En ese momento su asesor también era el mío y él vio la oportunidad de ofrecerme el local y darle a ella la oportunidad de venderlo por un precio asequible para

ambas... Llegamos a un acuerdo y me pude meter en ese embolado.

Esto fue en 2008, pero no monté mi clínica hasta 2013. Estuve seis años pensando si montarla o no. Me pasaban muchas ideas por la cabeza porque, realmente, cuando te pones a hacer números, las cuentas no te salen; yo tenía ahorrado un dinero, pero no era mucho y el local es grande, había que llenarlo, no lo tenía claro. En esa época trabajé muchísimo y gané mucho dinero, lo ahorré todo... entonces fue cuando empecé a dibujar.

Diseñé mi clínica. Iba a congresos en Estados Unidos y en Europa, iba a sesiones clínicas con doctores que tenían unas clínicas muy grandes y fui cogiendo ideas.

¿Cómo es la clínica? ¿Cómo está montada?

Es una clínica con espacios muy abiertos. Empezó siendo una clínica muy grande; tiene los mismos metros, pero empezó siendo muy grande porque, al no tener puertas, estaba todo muy abierto. El paciente entraba y sentía calma, nos veía entrar, salir y trabajar. El mismo paciente veía que, si llevábamos un retraso, no era porque estuviéramos sin hacer nada... se veía el movimiento. Eso era algo que me parecía importante: que los

pacientes vieran que todo era dinámico, que aquí estamos todos trabajando y haciendo cosas. Reconozco que me faltaba espacio para guardar cosas, por lo que fui metiendo una estantería, un mueble aquí, un mueble allí... la clínica se fue moviendo y ahora es una clínica con más cosas, pero sigue teniendo espacios grandes y un espacio para la ortodoncia. Yo soy ortodoncista; por lo tanto, la clínica se creó para ello. También tiene dos gabinetes cerrados para poder hacer cirugías y la odontología estética; son tratamientos más largos (de dos a tres horas), por lo que el paciente necesita tener calma y un sonido de música tranquila, que le transmita relax.

Esa era mi idea para mi clínica: tener algo muy dinámico.

He observado que trabaja con colegas suyos que trabajan para usted en su clínica...

Exacto. Yo empecé trabajando sola y lo hice haciendo ortodoncia; bueno, hacía un poco de todo. Soy ortodoncista y hacía también la odontología general y la estética. En odontología no hay especialidades reconocidas como tal; cuando terminas la licenciatura de odontología puedes hacer todo lo que ello engloba. Los másteres hacen que vayas especializándote en algo y cada 'especialidad' va haciendo que te enfoques tanto en esa rama que terminas dominando una parte más que otra... me fui dando cuenta de que cada vez las endodoncias o la periodoncia requerían de alguien que me ayudase; yo remitía a dichos pacientes a diferentes especialistas. Ellos, en algún momento, no hacían las cosas como yo pensaba que se tenían que hacer. Si yo mandaba a un paciente a un especialista para que lo tratara y no quedaba como a mí me gustaba, no me daba la seguridad ni garantía. Necesitaba rodearme de gente que viera la odontología de la misma manera que yo la entendía: una forma de ayudar y no de simplemente 'salir del paso'.

Hablemos de su especialidad, la ortodoncia, algo que pensamos que está diseñada tan solo para las épocas de la infancia y la adolescencia... ¿cuál es su opinión profesional al respecto?

La ortodoncia también está recomendada en la edad adulta. La ortodoncia en adultos está muy ligada a una enfermedad que se llama periodontitis; es una patología que afecta a los tejidos de soporte del diente, está provocada por bacterias

que tenemos en la boca y que, sin un cuidado exhaustivo, aumentan en número y nos dañan. Si yo me pongo a mover dientes con la ortodoncia, puedo activar esa enfermedad y hacer que el paciente sufra un daño mayor o irreparable; por eso trabajo codo a codo en mi clínica con especialistas que entienden la odontología tal y como la comprendo... como te dije antes: trabajar para ayudar y no para enriquecerse.

Cuando los pacientes llegan a su clínica, se sientan con usted, les prepara el presupuesto y les explica el tratamiento personalizado a seguir... ¿en qué tanto por ciento ve que el resultado es óptimo?

El nivel de aceptación que tenemos en la clínica está en un 98%, o sea, me sorprende que se quede prácticamente todo el mundo. Vamos, que el año pasado se fueron dos pacientes. Me sorprendió una barbaridad, pero debe ser que lo hacemos bien, ¿no?

¿Cuál es el secreto para conseguir que sus pacientes decidan tratarse en su clínica?

El secreto es que les trato como si fueran las personas más importantes del planeta. Genero mucha confianza en mis más de 9.000 pacientes... todos son únicos e importantes.

Hablemos de su clínica... ¿cómo se divide?, ¿qué tratamientos ofrece?

En un principio tenía solamente ortodoncia; era yo la ortodoncista y trabajaba con una higienista y una recepcionista. Observé que la higienista tenía muchísimas ganas de aprender y le fui enseñando. Dicha higienista llegó a aprender tanto y a distinguir tan bien las maloclusiones, que hicimos un tándem estupendo. Fue en ese instante cuando me di cuenta de que, con varios higienistas con esas capacidades, podría seguir creciendo y eso fue lo que hice: contraté a unas personas que estaban ávidas de saber... las fui formando y, cada vez que contrataba a alguien, le dedicaba unos meses de formación durante su jornada laboral.

Conseguí hacerme con un equipo de tres higienistas y empecé a necesitar a algún recepcionista más. A partir de ahí comencé con ganas de ampliar la clínica. Encontré al doctor Daniel Sarmiento Govea, cirujano periodoncista. Él entiende la odontología como yo y ha sido mi gran apoyo. Ha tenido mucho éxito en la clínica; somos un equipo muy bueno. También necesitaba meter más estética; se empezó a llenar la clínica e incorporé a la doctora Romina Freixinet para realizar estética dental. Se fusionó de una manera increíble y los pacientes están al 100% con ella.



Casi al tiempo entró Marta Troyano, amiga de la infancia, que tras muchos años en Madrid ejerciendo de odontopediatra, se asentó en Tenerife y se unió a nuestro proyecto. Ella y yo vemos la odontología infantil de la misma manera, desde una perspectiva global, no solo cuidamos dientes, cuidamos el crecimiento, el desarrollo y aconsejamos a los papás para que, con su ayuda, nuestros peques crezcan con los mejores y más actualizados conocimientos.

Con el paso del tiempo me fui dando cuenta de que la clínica demandaba más personal sanitario para cubrir la odontología general y la ortodoncia requería más horas de las que yo podía dar. Necesitaba odontólogos que cuidaran a mis pacientes como siempre lo hice yo. Se unió al equipo, en 2020, la doctora Nuria Sáenz Carilla, ortodoncista, para darme margen con el incremento de pacientes y porque en esa época necesitaba dedicarme a mi nueva profesión: ser mamá. Y ha sido todo un acierto contar con alguien tan cariñosa, entregada y joven.

Un par de años después se incorporó el doctor Ángel Girón, odontólogo general que cuida y mimaba la odontología como siempre quise. Por último, hace un año, la doctora Ana Delia Martín Barragán ha comenzado a ejercer la profesión como odontóloga general y hemos convertido las horas ciegas en espacios donde el paciente puede ser atendido y cuidado, dando así el máximo número de horas a la semana de una calidad odontológica que se merecen los pacientes. La vida es muy bonita para estarse preocupando de detalles que no llevan a ningún sitio. Las personas son muy diferentes unas de otras, educadas en diferentes hogares, tenemos que tratar de congeniar para fluir. Y ese es un concepto que trato de inculcar en la clínica: somos 25 personas trabajando al unísono y debemos no solo fluir, sino respetarnos.

Trabajar con personas quizás es lo más complejo y difícil; soy consciente de que Mercedes, mi mano derecha, hace un trabajo de coaching maravilloso cada día. Con las actividades que realizamos juntos fuera de clínica logramos reconocer a las personas que están detrás de los higienistas y administrativos que trabajan cada día en la clínica.

¿Cuáles son todas y cada una de las especialidades que trata en su clínica?

- Ortodoncia y Ortopedia dentofacial.
- Cirugía oral y periodoncia. Que abarca, por supuesto, la implantología.
- Odontopediatría.
- Odontología estética.
- Odontología general: se trata del odontólogo que conoce todas las

especialidades y realiza el saneamiento principal de la boca, sabe derivar a los especialistas y además realiza la prostodoncia, lo que conocemos como las prótesis dentales, fijas o removibles.

¿Cuál es su manera para tranquilizar y conseguir que sus pacientes suelten el miedo y confíen tanto en usted como en su equipo?

Las personas tienen miedo al dentista porque no ven lo que se les está haciendo. Los ojos son unos captadores de señales. El truco está en escuchar, porque si no tenemos la vista, tenemos el oído y podemos oír las indicaciones. Los facultativos debemos ser buenos transmisores del acto que está ocurriendo... esa es una de las cosas que dominamos en la clínica: narramos lo que está ocurriendo en la boca. A día de hoy el dolor tampoco existe porque el paciente se entrega cuando alguien le habla con calma y le va explicando.

¿Cuántas horas dedica diariamente a su profesión?

Las 24 horas... es un 24/7. Digamos que más de 12 horas al día porque, aunque no esté en la clínica físicamente, estoy en casa trabajando con pacientes. Es un problema porque tengo niños pequeños. Antes no pasaba nada y ahora es un problema porque tengo que intentar parar para estar con ellos.

¿Cómo gestiona la conciliación familiar?

A día de hoy estoy aprendiendo cómo encajarlo. Fui madre tarde. Cuando conocí a mi marido, él aceptó mi ritmo de vida; era muy dedicada a mi profesión. Cuando fui madre pensaba que lo iba a dominar, creía que la maternidad iba a dejar que mi vida profesional se quedara un poquito atrás, pero no ha sido así. Es un problema porque ahora tengo dos niños pequeños, en una edad complicada, y aún estoy aprendiendo a gestionarlo. Mi marido me ayuda mucho en eso, pero yo también siento que quiero hacerlo todo... quiero estar más visible en la vida de los enanos, estar en casa y trabajar... y no me dan las horas.

¿Qué es lo último en lo que piensa por la noche antes de dormir y lo primero por la mañana al despertar?

En mis hijos. Me acuerdo pensando en lo afortunada que fui tras todos los años de batalla. Siempre doy las gracias por haber podido ser madre. Todas las noches intento dedicarme unos minutos; respiro, hago un poquito de meditación y



doy las gracias por mis niños, porque era lo que más deseaba en este mundo. Me quedo profundamente dormida, es como si me desconectara. Al despertar, pienso en lo que debo hacer ese día, en cómo me voy a organizar con los niños y todo lo que debo dejarles preparado para que ese día lo puedan hacer todo. También doy las gracias por poderles despertar con un beso todos los días.

¿De cuántas mujeres y hombres se compone su equipo?

Somos 25 personas en total... 21 mujeres y 4 hombres. Empezó siendo una clínica de mujeres y me di cuenta de que las mujeres tenemos una energía muy variable. Necesitaba la energía de un hombre, más constante. Tener una visión más básica sobre las cosas te transmite calma. Siento que aprender a convivir entre todos es justo lo que necesitamos para ser mejores personas. Todos tenemos una manera diferente de ver la vida, todos queremos opinar y lo mejor es que nos respetamos siempre.

¿Por qué tengo que elegir a ID Odontología Especializada y no a otra clínica dental?

Porque, si vienes a ID Odontología Especializada, te quedas.

Ale Hernández
Periodista

TELDE RECIBE AL CICLÓN LIA KALI EN MAYO



España, Bélgica y Reino Unido, entre muchos otros, cumpliendo así el propósito principal de su álbum: “perder el miedo y atreverse a volar”.

Este 2 de mayo, el público grancanario podrá disfrutar en vivo y cantar las letras de esta artista de voz profunda en el Auditorio urbano del Parque San Juan de Telde. Temas como “Turbulencias”, “Renacer” y “Heavyheavyheavy” prometen hacer vibrar el alma de sus seguidoras y seguidores, que han mostrado su firme entusiasmo y su ‘hype’ ante la llegada de la fecha venidera y han acudido rápidamente al llamado adquiriendo sus entradas en la web de la promotora del evento, Atlántico Producciones.

June Santana Guerra
Eventonizate

El hip hop, el reggae y el flamenco son solo una pequeña parte de los ingredientes que conforman el universo musical de Lia

Kali, icono de la música urbana que se está convirtiendo en todo un referente artístico de la “Generación Z”. Ahora, su música, tan intensa como ella, promete pisar con fuerza el Auditorio del Parque San Juan de Telde el próximo 2 de mayo. Las entradas están a la venta en la web de Atlántico Producciones (www.atlanticoproducciones.com) y el concierto está apoyado por el Cabildo de Gran Canaria, a través de “La Isla de mi Vida”, el ICDC del Gobierno de Canarias y el área de Cultura del Ayuntamiento de Telde.

Si por algo destaca la música de la cantautora catalana es, de un lado, por la inmensa carga emocional de sus canciones, con letras que transmiten un potente mensaje de superación personal, de amor propio y de coraje. Por otro lado, la fusión de estilos en sus compo-

siciones es más que evidente, tomando especial relevancia el soul, el hip hop, el flamenco, el reggae y el rap.

La suma de estos dos componentes –la emocionalidad y la fusión de ritmos– convierten a Lia Kali, con tan solo 28 años de edad, en una artista todoterreno capaz de transmitir su propia historia de una forma única en el panorama musical nacional, lo cual la ha llevado a fidelizar a las más de 475.000 personas que siguen su página de Instagram (@lia.kali_).

Su disco 'Contra Todo Pronóstico', lanzado en 2023, contó con la colaboración de reconocidos productores y artistas como SFDK y Acción Sánchez, además de los consiguientes trabajos de la mano de Rels B y Duki.

Ahora, con su nuevo trabajo 'Kaelis', Lia Kali está inmersa en una gira internacional que la está llevando a hacerse oír por numerosas ciudades de México,



SCHMIDT
MUEBLES A MEDIDA

C/ JUAN MANUEL
DURAN, 44 - 652 325 745

¡PIDE CITA YA!

FAYNA BETHENCOURT: LA LIBERTAD DE SER MUCHAS

Actriz, conductora, escritora y voz de podcast. Fayna Bethencourt es de esas figuras difíciles de encasillar: no porque rehuya las etiquetas, sino porque las habita todas. Entre prisas, llamadas entrecortadas y la espontaneidad de quien responde desde la vida real —literalmente a las puertas de un supermercado—, conversamos con una mujer que entiende la exposición pública como responsabilidad y la creatividad como una forma de libertad.

Conductora, actriz, colaboradora, escritora... ¿qué etiqueta te incomoda más y cuál te define mejor?

No me incomoda ninguna. Sería difícil decir cuál me define mejor, porque en realidad todos somos polifacéticos. Yo soy un poco de todo eso. Mi gran amor es la actuación, pero la vida me ha llevado por otros caminos. No me gusta quedarme con una sola etiqueta: soy todo eso... y más, si me dejan.

Tienes más de 70.000 seguidores en Instagram. ¿Eso significa que existen miles de versiones distintas de quién creen que eres? ¿Quién es realmente Fayna?

No creo que me definan las personas que me siguen ni el número. Todos somos polifacéticos. Habrá quien me siga por mi faceta televisiva, otros por mi historia personal, otros por el podcast. Cada uno conecta con algo distinto de mí, pero eso no me define.

En tu podcast No Qué Va conduces y conversas donde eres “peligro al volante”. ¿Qué es más peligroso: hablar al volante o hablar sin filtro frente a un micrófono?

Un micrófono delante siempre implica responsabilidad. No diría peligro, pero sí responsabilidad. Hay gente que puede ser peligrosa con un micrófono, porque cualquier cosa que digas puede tener repercusión. Por eso creo firmemente en ser consciente de lo que se dice.

Los podcasts tienen algo que la televisión no: intimidad. ¿Qué te has atrevido a decir ahí que nunca dirías en un plató?

En el podcast tengo más libertad para expresarme. En televisión el contexto es distinto: trabajo en un programa de actualidad e información, así que el tono es otro. No Que Va me permite estar más relajada y contar cosas de manera más cercana.

El humor canario tiene códigos muy propios. ¿Cómo le explicarías el “No qué va” a alguien de fuera sin perder la gracia?

Es como retar o reafirmarte en algo. Un “¿a que no me atrevo?” y responder “¡No qué va!” Es una expresión de afirmación, de desafío, de plantarte en tu verdad.

Pasaste de hacer reír en un podcast a escribir. ¿Qué necesitas contar por escrito que no puedes decir en voz alta?

Escribo desde pequeña; la escritura llegó mucho antes que el podcast. Incluso a nivel personal muchas veces recurro a escribir para expresarme. Para mí es una forma más profunda de hacerlo, sobre todo cuando se trata de sentimientos. Mi faceta como escritora es de ficción, historias inventadas con base real y mucha imaginación.

¿Da más vértigo publicar un libro que salir en televisión?

No le tengo miedo a ninguna de las dos

cosas. El libro sale completamente de mi cabeza, mientras que en televisión hay otros factores, pero miedo como tal no.

Si tuvieras que elegir una frase de todo lo que has escrito para que te recordaran, ¿cuál sería?

Es muy difícil elegir solo una, pero hay una que dije una vez y siento que me define: que nunca ganen los monstruos.

Colaboras en Hay que verlo, en RTVC. ¿Qué tienen los plató canarios que no





tengan los de la Península?

Que estás en casa. En la televisión canaria me siento en casa, y además tratamos la actualidad de aquí, que también marca el tono.

¿Alguna conversación de camerino te ha enseñado más que cualquier máster?

Siempre aprendo mucho de mis compañeros, incluso más en esos momentos fuera de cámara que en el propio plató.

Se dice que la cámara no perdona. ¿Alguna vez te ha pillado siendo más tú de lo que querías mostrar?

Cuando me siento en un plató hablo desde el corazón. Soy emocional y me dejo el alma, sobre todo cuando toco temas personales. No es que hable más de la cuenta, pero sí me ha sobrepasado la emoción alguna vez.

Como actriz interpretas a otros. ¿Es un alivio dejar de ser tú o te cuesta desprenderte de ti misma?

Ni es un alivio ni me cuesta. La actuación es mi gran amor y me parece maravilloso poder encarnar otras vidas. Me encanta cuando alguien me ve actuar sin saber que soy yo y luego me escribe para felicitarme. Eso es precioso.

¿Hay algún papel del que te arrepientas?

No me arrepiento de nada. Todo ha sido aprendizaje.

Si escribieras tu propio personaje para interpretarlo, ¿quién sería?

Siempre me ha llamado la atención hacer de mala, de malísima. Está muy lejos de cómo soy y por eso mismo sería un caramelito. Me encantaría meterme en la piel de un antihéroe.

Las redes sociales pueden ser un escaparate... o un ring. ¿Tú mejor y peor experiencia con la exposición pública?

Son un arma de doble filo. Recibo poco hate, pero el que me odia, me odia de verdad. Aun así, me quedo con la gente maravillosa que me sigue desde hace años y me aporta cosas bonitas. Lo peor es el odio que algunos sueltan escondidos tras una pantalla. Hubo épocas en que me afectaba más; hoy me da igual e incluso me río.

Si dentro de diez años alguien busca tu nombre en Google, ¿qué te gustaría que apareciera primero?

No soy una persona radical con esas cosas, me cuesta elegir. Pero supongo que me haría mucha ilusión que fuese algo relacionado con la actuación.

Has construido una carrera diversa en un mundo que tiende a encasillar. ¿Cómo se defiende el derecho a ser muchas?

No es fácil. Puedes luchar mucho y aun así para algunos siempre serás "la de tal cosa". Yo simplemente voy haciendo. Todo lo que me haga feliz y me complete, lo haré. Luego que cada cual me

ponga la etiqueta que quiera; yo no me voy a encasillar nunca.

Si la Fayna de 15 años pudiera verte hoy, ¿qué te diría? ¿Y qué le dirías tú a ella?

Creo que estaría alucinando, como viendo la película de su vida con palomitas. Yo me sigo sorprendiendo de las cosas que me pasan. Y yo a ella le diría muchas cosas, pero sobre todo una: que busque siempre ser libre y que no dependa emocionalmente de nadie. Que no renuncie nunca a su libertad.

Fayna Bethencourt no busca definirse, sino expandirse. Y quizá esa sea su verdadera identidad: una mujer que no se limita a ser una sola versión de sí misma.

Vidal Bolaños
Comunicador

Ilustraciones: @artedelgaragatocaricaturas.



**DOCTORA
HERNÁNDEZ**

Medicina Estética y Estética Avanzada

Contacto a través de llamada o Whatsapp:

828716298 / 622708323

Síguenos en Instagram

@clinicas.doctorahernandez • C/Alonso Rodríguez de Palencia Nº 31, Local Bajo, Telde • @doctora.hernandez

LA OROTAVA HACE HISTORIA

Del 13 al 15 de marzo, 'Esto es Histórico' convierte la Plaza de la Constitución en un gran escenario cultural donde el pasado se vive en presente.

Entre adoquines, libros abiertos y conversaciones que cruzan siglos, la historia vuelve a ocupar el centro de la vida cotidiana. Del 13 al 15 de marzo, La Orotava se transforma en un escenario vivo gracias a una nueva edición de 'Esto es Histórico', un festival que demuestra que el pasado no pertenece solo a los museos, sino también a la calle, al diálogo y a la experiencia compartida.

El corazón del encuentro late en la Plaza de la Constitución, que durante tres días se convierte en foro, ágora y punto de encuentro intergeneracional. Entre la feria del libro y el mercado de labores tradicionales, la historia abandona los márgenes académicos para mezclarse con la música, la palabra y el paseo pausado. No se trata únicamente de asistir a presentaciones, sino de sumergirse en un plan cultural completo: accesible, estimulante y pensado para todos los públicos.

Desde su nacimiento en 2023, el festival se ha consolidado como uno de los referentes de la divulgación histórica en Canarias. Esta nueva edición reafirma que el rigor y la emoción no son incompatibles. Autores, divulgadores e investigadores dialogan con el público en encuentros cercanos y dinámicos, donde el conocimiento se comparte sin solemnidad y las historias encuentran nuevas lecturas contemporáneas.

Entre las voces destacadas figuran la arqueóloga Marga Sánchez Romero, el divulgador Miguel Ángel Cajigal —conocido tam-

bién como "El Barroquista"— y el escritor Daniel Corpas. Sus intervenciones invitan a repensar el cuerpo, el arte, el misterio o la memoria colectiva desde perspectivas actuales, conectando pasado y presente con una naturalidad que atrapa tanto al lector habitual como al curioso ocasional.

Pero 'Esto es Histórico' no se limita a la plaza. El programa se expande por el casco histórico con rutas guiadas y teatralizadas que recorren calles y edificios emblemáticos,

como el Liceo de Taoro. Estas propuestas convierten la villa en un escenario narrativo donde cada rincón aporta contexto y cada fachada guarda una historia por descubrir. Literatura y patrimonio se entrelazan, recordándonos que el territorio también se lee.

Uno de los pilares del festival es su vocación educativa. La jornada inaugural, el día 13, abre sus puertas a centros escolares con talleres y actividades diseñadas para despertar la curiosidad de niños y jóvenes. La historia se presenta aquí no como una lista de fechas, sino como una herramienta para entender el mundo, estimular el pensamiento crítico y fomentar el hábito lector desde edades tempranas.

Como novedad, esta edición incorpora un espacio dedicado a la literatura fantástica, entendida como una vía creativa para reinterpretar el pasado y dialogar con los grandes relatos que hoy dominan la cultura popular. Además, el festival refuerza su conexión con otros encuentros nacionales, manteniendo su hermanamiento con Compostela Histórica y teniendo nuevos puentes con la región de Murcia.

'Esto es Histórico' no propone mirar atrás con nostalgia, sino escuchar el pasado para comprender mejor el presente. En La Orotava, durante tres días, la historia se lee, se camina, se debate y se comparte. Y, sobre todo, se disfruta.

María Ameneiros
Eventonizate







LA EVOLUCIÓN DEL TRASTERO

CC.STORAGES

Trasteros Self-Storages

CC.MOVING

SERVICIO DE MUDANZAS

LAS AMÉRICAS **LOS CRISTIANOS** **SANTA CRUZ** **CHAFIRAS**

linktree/ccstorages

+34 658591068 +34 922441104

info@ccstorages.com

24/7

POR QUÉ PONER A LA VENTA TU PROPIEDAD CON UN AGENTE INMOBILIARIO

Vender bien no es cuestión de suerte, es cuestión de estrategia.

Vender una vivienda no es solo colgar un anuncio y esperar ofertas. Es una decisión importante, muchas veces cargada de emociones, expectativas y también de incertidumbre. Lo sé porque acompaño cada día a personas que están cerrando una etapa de su vida para empezar otra.

Una venta inmobiliaria implica estrategia, conocimiento del mercado, gestión del tiempo y, sobre todo, experiencia. En Canarias, con su mezcla de mercado local, demanda turística y compradores internacionales, trabajar con un agente inmobiliario especializado en vendedores puede marcar la diferencia entre una venta lenta y desgastante, y una venta óptima, ágil y sin sobresaltos.

Aquí te explico por qué confiar tu propiedad a un profesional, vale cada euro invertido.

1. Valoración realista y estratégica del precio

Uno de los errores más comunes es fijar el precio desde la emoción. "Mi casa lo vale" es algo que escucho a menudo... y es totalmente comprensible.

Un agente conocedor del mercado sabe diferenciar entre un precio aspiracional y un precio competitivo. La valoración adecuada combina datos reales de mercado, operaciones recientes, tendencias locales y una lectura objetiva del estado de la vivienda.

Fijar el precio correcto desde el inicio evita largas esperas, reduce negociaciones agresivas y atrae a compradores verdaderamente cualificados.

2. Marketing profesional que vende (y no solo muestra)

Hoy no basta con publicar unas fotos hechas con el móvil. Vender implica contar una historia visual y emocional.

Fotografía profesional, vídeos, planos 3D, descripciones estratégicamente redactadas, difusión en portales nacionales e internacionales... Todo está pensado para posicionar tu propiedad frente al comprador adecuado.

Además, un buen agente invierte en presencia online, estrategias segmentadas

y, cuando es necesario, técnicas como el home staging para que tu vivienda destaque entre la competencia.

Porque no se trata de enseñar una casa. Se trata de hacer que alguien quiera vivir en ella.

3. Acceso a cartera de compradores y red profesional

Un agente experimentado no trabaja solo. Cuenta con una red de compradores activos, inversores, otros agentes colaboradores, asesores jurídicos y financieros.

Esa red permite reducir tiempos, aumentar oportunidades y facilitar procesos como financiación, tasaciones o

5. Negociación experta: proteger tu beneficio

Negociar no es simplemente aceptar o rechazar una oferta. Es saber leer el momento, interpretar señales y plantear concesiones inteligentes.

El objetivo no es solo cerrar la venta, sino proteger tu precio neto después de comisiones, impuestos y posibles ajustes. Una buena negociación puede suponer miles de euros de diferencia en el resultado final.

6. Tranquilidad legal y administrativa

Arras, contratos, fiscalidad, plusvalía, impuestos para no residentes... En Canarias, además, muchas operaciones implican compradores internacionales, lo que añade complejidad.

Contar con un profesional que coordine con asesores y revise cada documento reduce riesgos y evita problemas posteriores. La tranquilidad también forma parte del valor del servicio.

7. Venta más rápida y en mejores condiciones

Cuando combinamos valoración adecuada, marketing estratégico y negociación profesional, el resultado suele ser claro: propiedades que se venden en menos tiempo y en mejores condiciones que aquellas gestionadas por cuenta propia.

Eso se traduce en menos estrés, menos incertidumbre y mejores resultados económicos.

Vender tu propiedad en Canarias merece algo más que publicar un anuncio. Requiere sensibilidad para entender el mercado isleño, habilidad para comunicar el valor real de tu hogar y profesionalidad para cerrar la operación sin sorpresas.

Si buscas maximizar el precio, acelerar la venta y minimizar riesgos, confiar en un agente inmobiliario especializado en vendedores no es un gasto: es una inversión con retorno claro.



revisiones técnicas. Muchas veces, el comprador ideal ya está buscando... solo necesita que alguien le presente la propiedad adecuada.

4. Gestión integral y ahorro de tiempo

Documentación, certificados, visitas, filtros, negociación, contratos... Vender exige tiempo y conocimiento burocrático.

Mi trabajo como agente especializado en vendedores es coordinar cada paso, filtrar visitas improductivas y proteger tu tiempo. Así evitas interrupciones constantes, curiosos sin intención real de compra y posibles errores que podrían retrasar o incluso frustrar la operación.

Daniel Camacho
Agente inmobiliario en NOOW Atrio
Especialista en acompañamiento
estratégico a vendedores

25 AÑOS DEFENDIENDO LA VIDA: MEMORIA, AVANCES Y COMPROMISO

Hace 25 años, dos madres y un grupo de personas atravesadas por el dolor decidieron no resignarse al silencio. No buscaban venganza ni títulos. Querían justicia. Querían evitar que otras familias vivieran lo mismo. Así nació Stop Accidentes.

Un cuarto de siglo después, la asociación sigue defendiendo algo tan simple y tan profundo como el derecho a volver a casa.

En estos años, España ha cambiado. La cultura vial ha evolucionado. Las cifras de siniestralidad han descendido respecto a las décadas más duras. Aunque todavía más de mil personas pierden la vida cada año en las carreteras, el país ya no mira exactamente hacia otro lado. Y ese cambio no ha sido casual.

El primer gran logro ha sido dar voz a las víctimas. Cuando comenzamos, la conversación pública giraba en torno a vehículos, marcas, velocidad y estadísticas. Hoy hablamos de personas. De nombres propios. De familias truncadas. De consecuencias emocionales, sociales y económicas que se prolongan durante años. Este cambio cultural ha sido fruto de la constancia, la presencia institucional y la dignidad de quienes decidieron transformar su dolor en compromiso.

En segundo lugar, se ha avanzado en el reconocimiento jurídico y social. Las reformas del Código Penal en materia de imprudencias al volante, la actualización del baremo de indemnizaciones y una mayor sensibilidad judicial no surgieron de manera espontánea. Han sido el resultado de años de propuestas técnicas,



comparecencias parlamentarias, reuniones con responsables públicos e informes rigurosos. La presión ha sido firme, pero siempre constructiva.

El tercer avance ha sido la creación de una red de apoyo real a víctimas y familiares. Decenas de miles de personas han recibido acompañamiento psicológico, orientación jurídica y, sobre todo, apoyo humano. Porque el siniestro no termina en el hospital ni en el tanatorio. Comienza entonces una segunda carrera: la del duelo, la burocracia y la búsqueda de justicia. Y en ese trayecto nadie debería sentirse solo.

En cuarto lugar, se ha consolidado una mirada estructural sobre la seguridad vial. Hemos pasado del concepto de "accidente inevitable" a la idea de responsabilidad compartida. Hoy hablamos de estrategia, prevención, educación vial desde la infancia y movilidad segura y sostenible. La seguridad vial ya no es solo una cuestión de conductores indi-

viduales, sino de políticas públicas coherentes y planificación a largo plazo.

La reciente puesta en marcha del teléfono 018, de atención a víctimas, simboliza otro paso adelante. El Estado comienza a reconocer que, tras la emergencia médica, existe una urgencia igualmente importante: la humana.

Pero 25 años no son solo un balance de logros; también son un recordatorio incómodo. En este mismo periodo, más de 73.000 personas han perdido la vida en las carreteras españolas. Detrás de cada cifra hay una historia rota. El progreso existe, sí, pero también el dolor acumulado.

Por eso este aniversario no es un punto final, sino un punto y seguido. Persisten desafíos urgentes: mayor coherencia política, valentía legislativa, tolerancia cero frente al alcohol y las drogas al volante, límites claros a la velocidad y una lucha decidida contra la distracción normalizada.

Si algo han demostrado estos 25 años es que la constancia transforma. Que el dolor puede convertirse en motor de cambio. Que una asociación nacida del sufrimiento puede influir en leyes, instituciones y conciencias.

Veinticinco años después, el mensaje sigue intacto: No son números. Son personas.

Y mientras exista una sola muerte evitable en carretera, el trabajo no habrá terminado.

David Pérez de Landazabal
Vicepresidente de Stop Accidentes

Zeltia Rodríguez Losada
Delegada en las Islas Canarias





FUNDACIÓN

ANAR

Ayuda a Niños/as y Adolescentes en Riesgo

TELÉFONO/CHAT **ANAR**

DE AYUDA A **NIÑOS/AS** Y **ADOLESCENTES**

Llámanos



900 20 20 10

Escríbenos



chatanar.es



- Gratuito
- Confidencial
- 24h/7 días



Hazte socio/a



Gobierno
de Canarias

ODS

Islas Responsables

La Tierra es Plan A

No hay Planeta B, pero sí un **"Plan A: Islas Responsables"** con el compromiso de construir una **Canarias** en la que convivir con alma, cabeza y corazón rumbo al futuro.

Compromiso social

Diversificación de la economía

Cohesión Territorial

Equilibrio mediambiental

Convivencia en nuestro territorio

Fomento del arraigo y la identidad cultural y social local

Reto demográfico



INFÓRMATE Y ÚNETE EN [ISLASRESPONSABLES.COM](https://islasresponsables.com)



**Gobierno
de Canarias**
islas iguales