

# enREDa-T

## EL BOLETÍN INFORMATIVO DEL RZCT

### ¿Sabías que...

... En un año ha habido 9822 reservas de pistas de tenis?

## Crowdfunding

No cabe duda de que los clubes deportivos deben funcionar como una empresa. Con la diferencia de que las empresas tienen como objetivo conseguir un beneficio económico para sus dueños, mientras que los clubes, entidades sin ánimo de lucro, buscamos un beneficio social para nuestros miembros.

Nuestra gestión ha ido en sintonía con esa premisa. Hemos llevado a cabo un análisis y diagnóstico de la situación y, como conse-

cuencia, se han tomado medidas allí donde ha sido posible; especialmente en los gastos. Pero también intentamos hacer frente a la necesidad de generar tesorería que nos permita realizar las inversiones necesarias para mantener el Club en un estado idóneo.

Pero, aunque estamos mejorando nuestra situación financiera, todavía no es lo suficiente como para acometer estas actuaciones.

¿Qué hace una empresa en circunstancias similares? Dos opciones: financiación externa o interna. La primera no nos parece aconsejable porque sería aumentar la carga financiera. La segunda no puede ser una ampliación de capital —eufemismo que esconde la tan temida *derrama*—, por lo que hay que inventar otro sistema.

Tirando de memoria histórica, resulta que situaciones parecidas ya se han vivido en el Club. Por ejemplo, cuando se

hizo el traslado desde el Paseo de la Mina, hubo socios que anticiparon cierta cantidad que luego recobraron con las cuotas de entrada de nuevos socios. Algo parecido ocurrió cuando se planteó la construcción del primer pabellón de tenis. No son sino formas distintas de lo que ahora se conoce como *crowdfunding*.

Vamos a lanzar una propuesta en esa línea. Consistiría en ofrecer a todos los socios la posibilidad de adelantar una cantidad que le sería de-

vuelta en los siguientes tres años por medio de las cuotas de nuevos socios o en servicios (pistas, luz, bolas, clases o matrículas de escuela). Esta fórmula nos permitiría, si tiene buena acogida, llevar a cabo la reparación de las pistas de entrenamiento de tenis sin ver mermada sustancialmente nuestra capacidad para generar ingresos.

Esperamos que esta iniciativa sea bien acogida por todos y que un número de socios suficiente sienta el impulso de colaborar, lo que redundará, sin duda, en beneficio de todos.



REAL ZARAGOZA  
CLUB DE TENIS 1907



### Contenido:

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| <i>La Junta Informa</i>         | 2  |
| <i>Érase una vez</i>            | 4  |
| <i>Hablamos con Luís Oriol</i>  | 6  |
| <i>Fundación Ilumináfrica</i>   | 8  |
| <i>Consejos de nuestro Chef</i> | 10 |



## La Junta informa

Campaña de *crowdfunding* para financiar el arreglo de las pistas duras

INÉS BUIL

El pasado 26 de enero tuvo lugar la reunión de Junta Directiva correspondiente a ese mes. Como viene siendo costumbre, recogemos aquí la información de lo aprobado, pero en esta ocasión lo hacemos entrevistando al Presidente, Francisco Hernández Molero.

**Hola Presidente. ¿Qué nos puedes decir de la reunión de Junta Directiva? ¿Qué temas de importancia se trataron?**

Si eliminamos los formalismos inevitables de cada reunión, como la lectura de actas, la aprobación de nuevas altas, etc., se trataron temas asociados a cada una de las actividades que se llevan a cabo en el Club. O sea, la parte económico-administrativa, la de deporte, la de comunicación y la de mantenimiento.

**Supongo que los temas económicos son los que más pesan, ¿no?**

Lo que más pesa es el servicio que queremos que nuestros socios reciban. Y, sí, el aspecto económico tiene una gran influencia en eso. Pero también el de mantenimiento. Ambos están asociados actualmente porque necesitamos hacer inversiones para mejorar ciertas infraestructuras. Hay muchos de importancias, pero tenemos actualmente la oportunidad de arreglar las pistas de entrenamiento; las pistas duras.

**¿Por qué esas y no otras, como la cubierta del pabellón nuevo de tenis o el restaurante?**

La razón es sencilla: han aparecido dos patrocinadores dispuestos a poner una cierta cantidad, pero siempre que vaya destinada a las pistas de entrenamiento. Con lo que ellos ponen, aún necesitamos una fuerte suma, y ese es el problema al que intentamos dar solución mediante una financiación colectiva; un *crowdfunding* que está



tan en boga ahora.

**¿Por qué financiación colectiva y no a través de banco?**

Porque, como ya ocurrió en ocasiones anteriores, el Club necesita llevar a cabo inversiones y creemos que este tipo de financiación es más adecuado que acudir a los bancos. El proyecto tiene un coste aproximado de unos 50.000€, aunque los patrocinadores asumirían 19.000€.

**¿Qué cantidades se solicitan a los socios y cómo se devolverían?**

La propuesta es pedir aportaciones de 500 o más euros. La devolución se haría en los tres años siguientes, de 2018 a 2021. Se utilizarían las cuotas de entrada de nuevos socios como medio preferente, porque son ingresos extraordinarios. Si no se generaran suficientes cantidades por este medio, se devolvería con servicios (alquiler de pistas, pelotas, luz, matrícula de la

**"La propuesta es pedir aportaciones de 500 o más euros. La devolución se haría en los tres años siguientes..."**

escuela, etc.). La devolución sería por terceras partes cada uno de los años.

**¿Qué sucede si hay más aportaciones de las precisas para el proyecto propuesto?**

Intentaremos ceñirnos a las cantidades justas. Si hubiera algún exceso sobre estas cantidades, usaríamos el dinero en inversiones que supongan un retorno inmediato, como, por ejemplo, el cambio de iluminación de algunas pistas de halógenos a leds. El retorno es inmediato en el recibo de ener-

gía.

**Si el sistema tuviera buena acogida, ¿no podría usarse en más cosas?**

Es una idea, pero debemos ser muy prudentes. No podemos hipotecar los ingresos recurrentes futuros. Creo que debemos acotar la operación a una cantidad concreta. Eso sí, si aparece un mecenas que nos ayude sin condiciones, estaríamos encantados.

**En la parte económica, ¿cómo es la situación?**

Pues afortunadamente, y como consecuencia del esfuerzo de disminución de costes que hemos hecho, los números salen algo mejor. Pero la recuperación es lenta.

**¿Cómo está evolucionando el número de socios?**

Esa es la parte más negativa. Y creemos que está asociada a la imposibilidad de hacer inversiones que mejoren los servicios. De ahí que lancemos la iniciativa de financiación colectiva para las pistas de entrenamiento. Creemos que este tipo de actuaciones impactará en un menor número de bajas de socios.

**Y, en el ámbito deportivo, ¿algo**

(viene de página 2)

### que destacar?

Cada una de las secciones hace un pequeño informe para las reuniones de Junta. En la de deportes se resume la participación de nuestros jugadores y equipos y otras actividades sociales y recreativas. También hablamos de la posibilidad de establecer algún tipo de ayuda a los jugadores más destacados, en función de ciertos parámetros como su clasificación y su participación en los equipos absolutos. No existe aún una norma, pero nos comprometimos a elaborarla.

### Ya se ha anunciado el cambio de las equipaciones oficiales. ¿Se trató en la reunión?

Sí, claro. Se trataba de optar entre varias ofertas, tanto de pelotas como de textil. Hay que agradecer a todas las empresas que ofertaron el esfuerzo que han hecho. Al final teníamos que decantarnos por una, y creamos que la de HEAD es la más adecuada.

### ¿Por alguna razón en particular?

Había dos razones especialmente: por la relación calidad/precio y por la continuidad. La primera se explica sola. La segunda es porque el modelo de chándal elegido es muy similar al hasta ahora vigente, por lo que muchos de los que aún lo tienen en buenas condiciones, no tienen que cambiarlo necesariamente.

### Entonces, ¿a partir de ahora las pelotas serán sólo Head?

Las destinadas a campeonatos y escuela, sí. Para alquiler tendremos varias marcas, cada una al precio de mercado correspondiente. Obviamente, las sobrantes de alquiler que se usen para entrenamiento, podrán ser de cualquiera de las marcas que se pongan en alquiler.

### ¿Qué marcas serían?

Pues, como hasta ahora: Dunlop y Head. Pero también tendremos Prince, si hay socios que la demanden. O cualquier otra marca, siempre que sea

**EQUIPACIONES CLUB R.Z.C.T. - TEMPORADA 2017-18**

**HOMBRE**

- 811707 Chaqueta Hombre CLUB M Woven Jacket 27,00 €
- 816707 Chaqueta Niño CLUB B Woven Jacket 24,50 €
- 811717 Pantalón Hombre CLUB M Woven Pant 23,50 €
- 816607 Pantalón Niño CLUB B Woven Pant 19,00 €
- 811737 Polo hombre CLUB M Technical Polo 19,50 €
- 816027 Polo Niño CLUB B Technical Polo 10,00 €
- 811707 Bermuda Hombre CLUB M Short 17,00 €
- 816017 Bermuda Niño CLUB B Bermuda 16,00 €
- OPCIÓN CAMISETA 811737 CLUB M Technical Shirt 18,50 €

**MUJER**

- 814707 Chaqueta Mujer CLUB W Woven Jacket 27,00 €
- 816557 Chaqueta Niña CLUB G Woven Jacket 24,50 €
- 814717 Pantalón Mujer CLUB W Woven Pant 33,50 €
- 816657 Pantalón Niña CLUB G Woven Pant 18,50 €
- 814747 Polo Mujer CLUB W Technical Polo 19,50 €
- 816687 Polo Niña CLUB D Polo 16,00 €
- 814207 Falda Mujer CLUB W Basic Skirt 17,00 €
- 816577 Falda Niña CLUB G Basic Skirt 16,00 €
- OPCIÓN CAMISETA TIRANTES: 814777 CLUB W Tank Top 17,00 €

En el precio de todas las prendas está incluido el escudo del club.

blicidad, organización de eventos deportivos y sociales, etc. Una vez que lo tengamos, debemos dirigirnos a los potenciales clientes, empujando por nuestros propios socios. Seguro que muchos ni siquiera han tenido la ocurrencia de participar, pero que a la vista de una oferta muy concreta se podrían animar.

### ¿Crees que funcionará?

Espero que sí. Si queremos parecer-nos mínimamente a una empresa, no tendremos más remedio que crear estructuras similares. Y, ¿qué empresa o actividad empresarial no dispone de una sección comercial?

### ¿Alguna cosa más?

En estas reuniones se habla de muchos temas. Y muchas veces hay fuertes polémicas dentro de la propia Junta. Así que sería prolijo comentar todas las deliberaciones. Creo que con lo dicho se resume la esencia de lo tratado.

demandada.

### ¿Algún otro tema de importancia?

No hace mucho, una socia del Club me comentó lo que, a su entender, era una carencia: que no existía una figura comercial que se dedicara a buscar patrocinio. Creo que no le faltaba razón.

### ¿Va a haber un departamento comercial?

Creo que la palabra departamento es demasiado ampulosa. Lo cierto es que debemos organizarnos para que las personas que designemos podáis dedicar algún tiempo a esta actividad.

### Y, ¿cómo se trabajaría?

Yo creo que debemos de empezar por crear un catálogo de los productos que podemos ofrecer: patrocinio, pu-

Muchas gracias, Presidente.

**"Al final teníamos que decantarnos por una, y creemos que la de HEAD es la más adecuada"**



## Érase una vez...

### La historia de dos reinos irreconciliables

ANDRÉS ORTÍN

Hace no mucho, no mucho tiempo, en el reino del tenis, donde las tierras azafranadas anegaban hasta el último de sus rincones, vivía una princesa que soñaba con jugar a pádel. Soñaba con la corta red, la mullida moqueta y la brillante arena. Su padre, el rey Tenisto XV- love, le inculcó desde su más temprana edad que debía ser la primera raqueta del reino, pero se sentía muy sola en tan colosal pista; echaba de menos alguien cercano con quien comentar el punto y las bolas se le quedaban cortas. Una confidencia de su doncella sostenía que mas allá de los confines del territorio existía un deporte en el que la pista era más recogida, donde los jugadores se movían con armonía y coordinación en un reducido espacio, como en una danza.

Un día la princesa, burlando toda vigilancia, escapó. Y, aunque desnortada, se dirigió al norte.

En otro lugar no muy, no muy lejano, en el reino del pádel, donde los tangram verdes y azules se extendían hasta el horizonte, vivía un príncipe que anhelaba jugar al tenis, añoraba la ancha cancha; el retumbante sonido del golpe y la cálida tierra. Su padre, el rey Padelio, primero de su nombre, gobernaba con pala de hierro el feudo en el que solo se practicaba el pádel. Pero el príncipe no podía desplegar toda su potente pegada, ni beneficiarse de su larga zancada, ni deslizarse por la pista.

Un día dispuso partir, y aunque desorientado, se encamino a oriente.

A medio camino entre los dos reinos, en la tierra media, se alzaba un edificio de planta rectangular, punto en el que coincidieron los dos andarines. A pesar de no haberse visto nunca, por sus ropajes y tocados, como dos gemelos, se reconocieron de inmediato. El príncipe rompió el hielo:

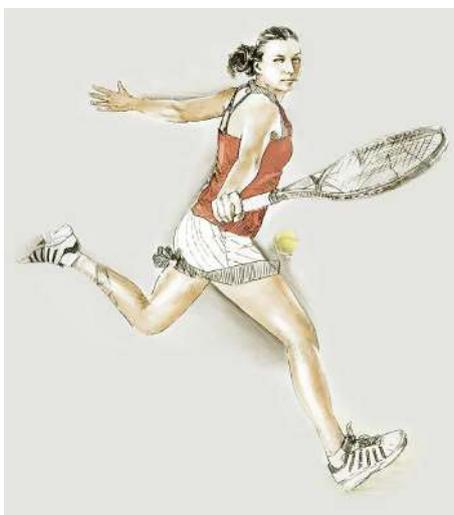
—¿Do vais, bella princesa maña, que hace frío tan de mañana?

—Ayo busco alteza, que me insuffle en el pádel, la destreza.

—Dar la busca por conclusa, pues hallado habéis al mejor maestro, por ciencia infusa. Más otro día será y no por mía culpa, que encontrar preceptor de tenis mi tiempo ocupa.

—Cese vuestra andanza, que tenista consumada soy y no va de chanza. Arrestos tengo para respaldarlo por vía de hechos, saciando las ansias de vuestro tenis contrahecho.

—Intercambiemus pues, enseñanzas.



—Sea.

Comenzaron a adiestrarse mutuamente. Mientras se preparaban, el noble ilustraba a la princesa sobre la naturaleza de los dos altares que albergaba el recinto, vestigios de las ofrendas de los antiguos druidas a los dioses, le decía. Aunque a ella le parecían simples mesas de ping-pong. La dama se despojó de la redecilla que recogía su larguísima melena e improvisó una red de tenis, el caballero hizo lo propio con su capa componiendo una red de pádel. Ambas cogidas con alfileres, como la descripción de esta escena. Empezaron a jugar.

—¡Cuán verde estáis, a fe mía!—, apuntó el príncipe tirando de retranca—, por recorrer os queda largo trecho, pero sigamos, que a lo hecho, pecho.

—Doy fe— le respondió la princesa— mas no más que vos, que lejos se ve la meta, mas bien se diría que blandís una azada que una noble raqueta.

Continuaron jugando.

Entre tanto, en los dominios de la raqueta, pronto echaron a faltar a la princesa.

—Dicen que la vieron vagando allende las fronteras como hechizada, sin duda, por algún conjuro de los brujos padelitas— le exponía el consejero a su rey Tenisto.

—¡Ah, Padelio! ¡Sacad mi polvorienta raqueta de mi taquilla, que he lavar esta afrenta que mi honor mancilla! ¡Reunid las tropas, que vais a ver Padelio, con quien topas!

En el estado del pádel los palafreneros informaban a su monarca del resultado de su infructuosa búsqueda.

—No está, mi señor, ni en la piscina,

**“—Ayo busco alteza, que me insuffle en el pádel, la destreza.”**

ni en el frontón, ni en el campo de fútbol; sólo queda buscarlo en...

—¡Ya! —interrumpió Padelio— ¡Ese rufián! ¡Ya Tenisto me has sacado de quicio, lo digo y lo digo, y lo digo en

(continúa en página 5...)

## enREDa-T

## Nº 7

(... viene de página 4)

ripio! ¡Disponed las huestes! ¡Presto!  
¡Que parece que te cueste!

—¿Ahora? ¿Sin almorzar?

—¡Ahora! ¡O te haré empadelar!

Avanzaron los dos ejércitos hasta enfrentarse en la encrucijada de la tierra media. Palas y raquetas desenfundadas relucían entre la ligera bruma. Un cierzo helado cruzó de parte a parte el paraje propiciando un silencio que el rey Tenisto deshizo:

—Por las ramas no me andaré rey Padelio,— clamó Tenisto mientras se acomodaba el antivibrador en el cordaje— retornadme a mi hija de vuestro reino, pues de no hacedlo, ¡pardiez!, que antes del primer destello domaré vuestra altivez. ¡Habreis de vello!

Volvió el silencio.

—¡Poned freno a vuestro cinismo!— espetó Padelio llenando la embarazosa pausa a la vez que se ceñía el cordón de la pala a la muñeca— que es vuestra merced quien me priva de mi heredero con chantaje, que de no devolvello responderéis de aqueste ultraje. ¡Vello habreis!

Empezaron a oírse los primeros improperios.

—¡Calzas rojas!—gritaban los padelistas.

—¡Pisamoquetas!— respondían los tenistas.

Ante la tensa escena, de pronto, como por encanto, las ventanas del edificio testigo de la escaramuza se abrieron de par en par. Como si de un lienzo se tratase cientos de incrédulas miradas enfocaron a los príncipes encuadrados por el marco del ventanal. La pintura de desdibujó cuando la princesa se pronunció:

—¡Cuán gritan estos bellacos!, que si no fuera dama, os daba lana y os espolataba como a sacos.

—Gran verdad decís— apostilló el príncipe— que si prosiguiera tal bulli-cio, entrenar no se pudiera, ni adentro, ni afuera.

Atónitos, los ojopláticos monarcas intentaron balbucear una réplica... sin conseguirlo.

—Padre,—se anticipó la infanta—a partir de ahora jugar al pádel es mi deseo, mas no en estas condiciones, si no en aquellas magníficas instalaciones. ¡Y más no se hable!

—Lo mismo digo,—añadió el delfín— jugar en el reino del tenis quiero, pero en serio, que una redecilla como red se me antoja una sandez.

Pasmados, los reyes se miraron incapaces de alzar si quiera una ceja. El primero que se repuso fue Padelio.

—No seré yo quien ponga trabas a



este pacto. Los hijos piden y obedecemos en el acto.

—Los años me vuelven blando, que ya no haya bandos.—concedió Tenisto—. Por mí no ha de quedar, libre tránsito entre los dos reinos lo mejor será. Al final nada ha salido mal. ¡A mis brazos viejo carcamal!

Calzas rojas y pisamoquetas, contentos como perro con dos colas, intercambiaron abrazos y peticiones:

—Vos que sois noble, ¿de mañana me enseñareis, ese mandoble, pasinsot o como diantres le llameis?

—Allí estaré, mas decidme a que hora, que la víbora os enseñaré.

Atrás quedaron odiosas comparaciones y chistes fáciles y ambos deportes convivieron en armonía para siempre. Bueno, a excepción de un pequeño grupo de irreductibles puristas.

Los príncipes remoloneaban a la hora de despedirse.

—Mañana...—musitó ella—y aguardó como si esperase que él completara sus palabras.

—Al alba os espero— respondió el encandilado príncipe, naufragando en los ojos color miel de la princesa.

—Aún con tardanza, ¿me esperaréis?

—Os esperaré sin la hora mirar, hasta mi último aliento, creedme que no os miento, hasta que el mundo deje de girar.

Los príncipes se casaron, en régimen de separación de federaciones, fueron felices y comieron... el menú del día.

Con el tiempo los dos reinos se unificaron y pasaron a llamarse clubs, pero ese... ya es otro cuento.



## Hablamos con Luís Oriol

Profesor de la Universidad de Zaragoza y miembro del Instituto de Ciencia de Materiales de Aragón

por INÉS BUIL

Con el objetivo de ampliar las actividades sociales y culturales en el **Real Zaragoza Club de Tenis**, y conocer de la mano de profesionales los avances científicos que están cambiando constantemente nuestro entorno, nació hace unos meses **Cha-teando con la Ciencia**, unas jornadas científicas organizadas de la mano de nuestro socio Fernando Palacio, con la colaboración del **Instituto de Ciencia de Materiales de Aragón**."

Los terceros jueves de cada mes prestigiosos científicos internacionales se acercan al club para dar a conocer distintos aspectos científicos: desde la *nanorevolución* biomédica, hasta si hay alcohol en el universo, y todo en un tono relajado y a un nivel accesible a cualquier público.

Este mes el invitado fue **Luis Oriol**, Profesor de la Universidad de Zaragoza y miembro del Instituto de Ciencia de Mate-

riales de Aragón, que nos expuso una interesante conferencia acerca de los plásticos, su origen y su proyección en el futuro. Minutos antes tuvimos una charla con él. Esto fue lo que nos contó.

### "Las investigaciones científicas tienen una repercusión en la vida de las personas"

#### -¿Cómo te adentraste en el mundo de la Ciencia? ¿Es vocacional?

Ya de pequeño, cuando estaba en el colegio, me gustaban las matemáticas, la física... En segundo de bachillerato me empezó a interesar la química y la bioquímica, y a la hora de escoger una carrera me decanté por la de Químicas, que era lo más parecido a la bioquímica. Cuando tuve que escoger especialidad elegí química orgánica, con la idea de centrarme en la bioquímica, pero se cruzaron en el camino los cristales líquidos, los polímeros... Me gustó, y es a lo que me estoy dedicando ahora.



Impartiendo la conferencia sobre polímeros

elementos de espectroscopia, resonancia, física... que permiten resolver problemas no tan habituales.

#### -¿Cómo es tu día a día en el trabajo, qué instrumentos empleas con más frecuencia?

Yo soy químico orgánico, así que principalmente sintetizo moléculas. Usamos laboratorios de química convencionales, sin grandes instrumentos: probetas, estufas, placas para calentar... Pero dentro de esto, necesitas saber que el producto que tienes en el laboratorio, responde a la estructura que prevés. Es ahí donde utilizamos

#### -¿Cómo ves el panorama científico español? ¿Crees que hay más ayudas?

**"Hay que defender lo que tenemos y aplaudir las mejoras en el club"**

#### das, que la gente puede dedicarse a esto?

Es evidente que no hay tantas ayudas, vamos por debajo de la media Europea, y en Aragón incluso por debajo de la media Española. Los científicos españoles están bien formados, la prueba es que en países extranjeros se los disputan, pero luego es complejo que desarrollen su carrera profesional aquí con los medios tan avanzados que tienen otros países. Hemos mejorado en cuanto a tiempos pre-

términos, en la década de los ochenta hubo una inversión fuerte que se sostuvo durante unos cuantos años, pero en el momento en que vienen mal dadas es de donde primero se recorta. Por el contrario, en el ámbito social partíamos de cierto "analfabetismo científico", pero ahora creo que cada vez la ciencia atrae más, se comprende que las investigaciones científicas sirven para algo y tienen una repercusión en la vida de las personas.

#### -¿En qué proyecto estás metido ahora?

(Continúa en la página 7)

(... viene de página 6)

Nuestra obsesión como químicos es hacer polímeros que tengan el máximo control en la estructura química. El polímero es una macromolécula compleja, hacerla con un orden perfecto de todos los átomos no es sencillo, por lo tanto nuestro interés es conseguir el máximo control. Hemos trabajado muchos años en darle una salida en el campo de las tecnologías ópticas a los materiales que hacemos, pero últimamente nos hemos enfocado más hacia campos biomédicos. Nuestro objetivo es hacer polímeros que, dispersados en agua, sean capaces de auto ensamblarse para generar una vesícula, o bien una nano partícula, y poder encapsular dentro fármacos que bajo un estímulo (normalmente de luz) puedan ser liberados de manera controlada.

**-Es curioso que muchos avances científicos acaben ligados a la Medicina.**

El ahondar en los conocimientos moleculares de todos los procesos médicos y biológicos conlleva un desarrollo enorme, pero es lo que va a revolucionar nuestra calidad de vida en poqui-

tos años, así que es lógico que enfoquemos ahí nuestra investigación. Pero también hay otra razón, y es que hay más opciones de financiación.

**-¿Hay, entonces, futuro para los**



Al final del acto, Luís Oriol recibió un obsequio de manos de nuestro presidente, Francisco Hernández, y de Fernando Palacio

**plásticos?**

Sí. Habrá que hacer plásticos más sofisticados, con una funcionalidad cada vez más avanzada, y los plásticos convencionales utilizarlos racionalmente y sustituirlos por otros menos agresivos con el medioambiente siempre que se pueda, pero sí tienen futu-

***"Lo que intentaría mejorar a corto plazo es la actividad para niños y para mayores, ..."***

ro.

**-¿Y cuando se acabe el petróleo?**

De toda la producción de petróleo anual, la que va para producir plásticos es un 5%. Lo que hacemos fundamentalmente con el petróleo es "pegarle fuego". Si fuéramos capaces de conseguir alternativas energéticas a eso, tendríamos plásticos durante muchos siglos. En cualquier caso, se están estudiando fuentes alternativas, como las vegetales, para obtener plásticos, aunque, de momento, no son competitivos con los obtenidos a partir del petróleo.

**¡NO TE PIERDAS CHATEANDO CON LA CIENCIA!**

**Los terceros jueves de cada mes, a las 19:30, en el Salón Verde**

Cada mes una interesantísima conferencia



## Fundación Ilumináfrica (www.iluminafrika.org)

### Nacida para llevar luz a los ojos de los más necesitados

por la Doctora PILAR MANRIQUE, Oftalmóloga y miembro de la Fundación

#### Por qué crear otra ONG

El germen de esta iniciativa nació hace nueve años, fruto de la suma de inquietudes de un grupo de profesionales aragoneses de la oftalmología que querían actuar con su trabajo y su especialización, conscientes de que aportando sus conocimientos podían hacer mucho por mejorar la vida de personas que no tenían acceso a ningún servicio básico de salud.

Lo que inicialmente fue un conjunto de buenas intenciones, vertidas en una reunión de amigos, fue tomando cuerpo hasta convertirse en lo que ahora es **Ilumináfrica**, una Fundación nacida con un propósito: combatir la ceguera tratable y los problemas de visión en países carentes de recursos

El primer matiz diferenciador es la zona de actuación. No sólo se pretende colaborar en regiones con grandes necesidades, sino que se quiere adquirir un punto mayor de exigencia, llevar la ayuda oftalmológica y óptica a aquellos lugares en los que no existe otra alternativa.

El segundo rasgo definitorio es el voluntariado. Todas las personas que colaboran en cualquiera de los niveles y cometidos de la organización, lo hacen de forma totalmente altruista, sin recibir ningún tipo de emolumento por su trabajo.

La tercera cualidad divergente es el compromiso económico. La práctica totalidad de los recursos financieros se utilizan en la consecución de los fines fundacionales. No existen gastos en infraestructura, personal, representación, publicidad...

#### Qué es la ceguera tratable

La OMS considera que, junto con las vacunaciones, la lucha contra la baja visión es la acción sanitaria más eficaz para luchar contra la pobreza. En muchos países la minusvalía visual provoca la exclusión de los medios productivos, y coloca al que la padece en una situación de dependencia absoluta de otras personas para poder sobrevivir, convirtiéndose así en una carga más, para una sociedad ya de por sí muy limitada de recursos. Muchos de estos casos de baja visión son mejorables, bien mediante la utilización de cristales

correctores y ayudas visuales, o practicando alguna intervención quirúrgica, con lo que se consigue recuperar a un miembro productivo de la comunidad, que además se convierte en autosuficiente liberando a otros de sus cuidados, especialmente a las mujeres y niños que tradicionalmente se han ocupado de estas personas.

Hasta el 80% de los casos de ceguera son evitables, bien porque son resultado de afecciones prevenibles (20%) bien porque pueden tratarse (60%) hasta el punto de recuperar la visión. Así pues, recibir la



atención visual, que reduce la magnitud de la ceguera evitable, es parte de la obligación que emana del derecho al nivel más elevado posible de salud.

#### Por qué el Chad

**"Junto con las vacunaciones, la lucha contra la baja visión es la acción sanitaria más eficaz para luchar contra la pobreza"**

El Chad, uno de los diez países más pobres del mundo, sin apenas infraestructuras, con escasos recursos naturales, asolado por prolongadas sequías y por casi tres décadas de guerras y tensiones políti-

cas, tanto internas como con los estados vecinos, era un candidato idóneo para ser receptor de cualquier ayuda humanitaria. Mientras se gestaba el proyecto, por azares del destino, los impulsores de **Ilumináfrica** entraron en contacto con el también aragonés Miguel Ángel Sebastián, misionero en el país y Obispo de la Diócesis de Laï, ubicada al sur del Chad, en una de las regiones más pobre de esta antigua colonia francesa del corazón de África, donde la población sobrevive gracias a la agricultura de subsistencia. Así comenzaron primero a actuar en el Hospital Saint Michel del núcleo de Dono Manga, y posteriormente en el Hospital Saint Joseph, en la ciudad de Bebedjia.

#### El proyecto luz a tus ojos

El nombre de "luz a sus ojos" trasmite el deseo de aportar un rayo de esperanza a alguna de las personas con mayores necesidades visuales del planeta. Las cataratas constituyen el problema que más cantidad de ciegos "evitables" ocasiona y el programa se orientó en una primera fase a su vertiente puramente asistencial, beneficiando de forma inmediata a la población asistida. Con este objetivo se aportaron

medios materiales y humanos, dotando al hospital de Dono Manga del material necesario para la exploración y la práctica de intervenciones quirúrgicas oftalmológicas.

En una segunda fase se contempló la formación de personal especializado, con la finalidad de salvar los inconvenientes de las primeras comisiones. Con la creación de unidades estables, formando personal técnico sanitario local y proporcionando materiales de forma continuada, el proyecto alcanzaba el objetivo principal: dar continuidad y autosostenibilidad en la atención oftalmológica de la región de Tandilijé.

Ya desde las primeras expediciones se constató que más del 20% de las personas que acudían a las consultas venían solicitando ayudas ópticas para mejorar su visión. Desde las básicas gafas de vista cansada, hasta los más complejos cristales correctores de la afaquia. Muchas de

(Continúa en la página 9)

las operaciones de catarata se limitan a extraer el cristalino opacificado sin reemplazarlo con una lente intraocular. En estas circunstancias el paciente está obligado a utilizar unas gruesas gafas con las que alcanza una aceptable visión. Esto no sería ningún inconveniente en nuestro medio, pero en el Tandjile, si a uno de estos pacientes se le rompen las gafas, su única opción es desplazarse a no menos de 6 horas de viaje en todo terreno, para poder adquirir sus nuevas lentes. Al precio del producto hay que añadir el del desplazamiento, que en esas latitudes además de difícil resulta muy oneroso. En estas condiciones muchas personas que hicieron el esfuerzo de trasladarse a algún lugar remoto para operarse de cataratas, continúan siendo ciegos funcionales, simplemente porque no pueden adquirir unos cristales que podrían sacarles de esa situación. Lo que nos movió a crear una unidad de Óptica y la Optometría que solucionara el problema, reutilizando las gafas que se obtienen en las Campañas de recogida de gafas.

#### **Haciendo un poco de historia**

Los inicios de la actividad de la Fundación en el terreno fueron especialmente arduos. En los últimos días del mes de octubre de 2007, justo dos semanas antes de que saliera la primera comisión de **Iluminafrica** hacia el hospital de Saint Michel en Dono Manga, estalló el escándalo de la ONG francesa "el arca de Zoe". Esta organización pretendía sacar del Chad a un grupo de 103 niños, menores de 5 años, supuestamente huérfanos de la zona del Darfur, para entregarlos en adopción en Francia; con este fin contrataron una aeronave con tripulación española. El subterfugio fue descubierto por las autoridades chadianas y todos los que de alguna manera habían participado en la trama fueron encarcelados. En la capital N´Djamena se produjeron violentas manifestaciones contra los intereses occidentales y algunos coches conducidos por europeos llegaron a ser apedreados, afortunadamente sin que hubiera que lamentar víctimas.

A pesar de estas incertidumbres, se decidió mantener el plan previsto y el martes, 13 de noviembre de 2007, salía de Zaragoza la primera expedición asistencial compuesta por tres oftalmólogos y un técnico en electromedicina. Se hacía realidad lo que inicialmente alguien calificó como una utopía: hacer llegar asistencia oftalmológica a la región de la Tandjile, una de las más aisladas y deprimidas de

la República del Chad.

Tras tres interminables días de trabajos y vencidas las últimas dificultades, se comenzaron las intervenciones y surgió la primera anécdota. El primer paciente que se operó procedía de Ter, una localidad próxima a Dono Manga. No recordaba su edad, aunque tenía varios nietos, de hecho uno de ellos le servía de lazarillo. Él, como la mayoría de los enfermos que se trataron, estaba ciego. La operación fue un éxito, pero para sorpresa de todos, al día siguiente estaba casi más preocupado por un pañuelo que había perdido durante su paso por quirófano que satisfecho por su nueva situación de vidente. Eliab, uno de los enfermeros locales, desvelo el secreto. La pobreza en esta zona de África es de tal magnitud que no es inhabitual que muchas personas no tengan más ropas que las que llevan puestas. En esas



circunstancias un pañuelo es como un pequeño tesoro. Para intentar resarcirle por su pérdida, uno de los miembros de la comisión le regalo un cachirulo, recuerdo de las fiestas del Pilar, que casualmente había decidido llevar a aquellas latitudes. Este sería el origen de las campañas del

***"Con tu compromiso, ten la seguridad de que los ciegos en Africa no tendrán que seguir esperando"***

"Cachirulo Solidario" que desde entonces, se realizan coincidiendo con las fiestas del Pilar, con la finalidad de recaudar fondos.

Los números de la Fundación hablan por si

mismos y avalan un trabajo bien hecho: Casi 15.000 consultas realizadas, más de 3.500 pacientes intervenidos, buena parte de ellos ciegos, 4.300 gafas entregadas; 35 comisiones en las que han participado más de 100 profesionales y dos puntos de asistencia oftalmológica y óptica totalmente equipados en el Chad son el breve resumen de la labor desarrollada.

Estos proyectos lamentablemente no van a tener continuidad, si no cuentan con el apoyo y participación de la ciudadanía. Los gastos del material fungible que se utiliza en una operación oftalmológica son elevados, el instrumental quirúrgico es especialmente frágil y costoso, el transporte de los cooperantes también resulta gravoso. Por eso, sufrido lector, en el supuesto de que hayas conseguido llegar a este punto del relato, no quiero dejar pasar la oportunidad que me brindan estas líneas para solicitar tu ayuda. Con tu compromiso, ten la seguridad de que los ciegos en Africa no tendrán que seguir esperando. Infórmate en [www.iluminafrica.org](http://www.iluminafrica.org)



## Consejos de nuestro Chef

RACHIRA JALALI y MANUEL RODRÍGUEZ

# FELIZ 2017

Estimados socios:

Ya estamos en este nuevo año 2017. El equipo del concesionario de hostelería quiere felicitarles el año y agradecerles la gran acogida que han tenido las comidas de estas Navidades, así como la buena respuesta que estamos teniendo en el restaurante los días festivos con los menús especiales.

Desde estas líneas esperamos seguir contando con su confianza tanto en el bar de pistas como en el restaurante y agradecerles su apoyo.

Feliz 2017.



Publicidad

De su producto o servicio

Si está interesado, diríjase a la Gerencia del Club