

# **PLAN DE ACTUACIONES POR ÁREAS AÑO 2023**

<b>ÁREA MÉDICA</b> .....	<b>3 - 6</b>
<b>ÁREA AUDIOLOGÍA</b> .....	<b>7 - 9</b>
<b>ÁREA PSICOLÓGICA</b> .....	<b>10 -12</b>
<b>ÁREA DE ATENCIÓN AL SOCIO</b> .....	<b>13</b>
<b>ÁREA JURÍDICO – LABORAL</b> .....	<b>14</b>
<b>ÁREA ECONÓMICA</b> .....	<b>15 -16</b>
<b>ÁREA RRSS (REDES SOCIALES)</b> .....	<b>17-18</b>
<b>ÁREA WEB</b> .....	<b>19 -20</b>
<b>ÁREA INTERNACIONAL</b> .....	<b>21</b>
<b>IMAGEN CORPORATIVA</b> .....	<b>22</b>
<b>ASOCIACIONES</b> .....	<b>23</b>
<b>NACIONAL</b> ... ..	<b>24</b>
<b>PATROCINADORES</b> .....	<b>25</b>
<b>DIFUSIÓN. MEDIOS DE COMUNICACIÓN</b> .....	<b>26</b>
<b>EVENTOS</b> .....	<b>27</b>

- ❖ **Seguir apoyando a los grupos de investigación del síndrome de Ménière o de cualquiera de los síntomas asociados a él, como el vértigo, la inestabilidad, la hipoacusia, el tinnitus, etc., que nos lo soliciten.**
- ❖ **Mantener la campaña de concienciación sobre el Síndrome de Ménière cada día 7 de febrero con mesas informativas en todos los hospitales que sea posible, con la colaboración de miembros de la Junta Directiva. Para ello necesitamos el apoyo de socios y colaboradores que puedan iniciar los trámites que nos permitan pedir permiso a la gerencia de cada hospital y solicitar su colaboración. Así mismo dichos socios o colaboradores tienen que asumir el compromiso de estar en las mesas ese día.**
- ❖ **Seguir elaborando y ofreciendo a nuestros asociados una guía médica nacional con facultativos referentes en patología vestibular en cada provincia.**

- ❖ **Intentar encontrar acuerdos económicos de colaboración con especialistas y clínicas de patología y rehabilitación vestibulares.**
- ❖ **Continuar trabajando para intentar que el mayor número posible de hospitales disponga de unidades de patología vestibular y velar porque las actuales se mantengan operativas.**
- ❖ **Continuaremos con nuestra presencia en los congresos que se presenten, especialmente en el de la SEORL CCC.**
- ❖ **Intentar organizar encuentros a nivel provincial de asociados con especialistas ORL, audio-protésicos, abogados y enfermos para realizar jornadas puntuales que sirvan de información a los socios.**

- ❖ **Intentar encontrar a algunos especialistas, que junto con los que ya nos apoyan y acompañan incondicionalmente, quieran atender las cuestiones que nuestros asociados les planteen referentes al área médica.**
- ❖ **Seguir apoyando a los grupos de investigación del síndrome de Ménière o de cualquiera de los síntomas asociados a él, como el vértigo, la inestabilidad, intentar encontrar acuerdos económicos de colaboración con especialistas y clínicas de patología y rehabilitación vestibulares.**
- ❖ **Impulsar la elaboración e implantación de un plan de atención integral al paciente con enfermedad de Ménière en el ámbito del Sistema Sanitario Público que contemple la atención multidisciplinar coordinada (otoneurología, rehabilitación, enfermería, fisioterapia, psicología, y medicina de familia).**

- ❖ **Revisión y seguimiento del Convenio firmado con la Universidad de Granada, sobre el Aula Estudios en Audiología y Enfermedad de Ménière.**
- ❖ **Atención personalizada a los socios que se dirigen a esta área con consultas específicas, ofreciendo asesoramiento desde el punto de vista del paciente.**
- ❖ **Seguir colaborando en la captación de posibles candidatos al estudio genético llevado a cabo por el equipo del Dr. Escámez en Granada, poniendo en contacto a los voluntarios con el responsable del equipo de investigación para su cribado.**

**El pasado día 3 de marzo, con ocasión de la celebración del Día Mundial de la Audición, se decidió desligar esta área del área médica, y darle autonomía e independencia, ya que es un área importante y con capacidad para crear contenidos propios.**

**La gestionará José Juan Ramírez Calvin, socio fundador de ASMES, y miembro de una Junta anterior, que además se ha formado como audiólogo.**

## **OBJETIVOS:**

- ❖ Encuentros y contacto con todos los profesionales de la Audiología asociados a ASMES, así como ampliar el campo de colaboradores con nuevos profesionales.**


- ❖ **Encuentro y contactos con la Asociación Española de Audiología, (AEDA), intentando aunar proyectos en común entre ambas asociaciones, barajando la posibilidad de la firma de un Convenio o Acuerdo de Colaboración que beneficie a ambos.**
- ❖ **Asistir al Congreso anual de AEDA y aquéllos otros en los que seamos invitados, así como a encuentros formativos.**
- ❖ **Creación de un espacio en la web de encuentro, “Conversamos con ...”, en el que se entrevistará a personas especializadas en los distintos campos relacionados con la Audiología y su entorno.**



- ❖ **Campañas de difusión y elaboración de Manifiesto Día Mundial de la Audición.**
- ❖ **Estudios y sondeos con fines informativos, difusión y divulgación.**
- ❖ **Estudio de la creación de un Banco de Audífonos.**
- ❖ **Webinars y talleres on line para socios.**
- ❖ **Apoyo y asesoramiento a los socios en este campo específico.**

- ❖ **Ofrecer atención directa a las personas enfermas o familiares, a través de los medios de los que dispongamos, tanto redes sociales (RRSS), correo electrónico y plataformas digitales, en los siguientes aspectos:**
  - 1. Facilitar el impacto del diagnóstico y el proceso de adaptación.**
  - 2. Ayudar a afrontar la enfermedad en las primeras etapas.**
  - 3. Reducir en lo posible el sufrimiento emocional, afectivo y social.**
  - 4. Fortalecer conductas que favorezcan la autonomía y autoestima del paciente.**
  - 5. Favorecer las relaciones y la comunicación.**
  - 6. Ayudar a afrontar los momentos de frustración.**
  - 7. Favorecer el ajuste de expectativas.**

- ❖ Continuar con el servicio de atención directa psicológica a los socios a través de distintos medios: teléfono, correo electrónico, plataformas digitales.





Asociación Síndrome de Ménière España

Servicio S.A.P.  
(Servicio de Atención Psicológica)

Para los socios de ASMES y sus familiares, centrándonos en atender las necesidades de tipo emocional, pensamientos y conductas que nuestra enfermedad nos pone delante.

¿Cómo? Escuchando de forma activa las preocupaciones y dando recomendaciones útiles de afrontamiento.

No es una terapia psicológica pero sí que os puede ayudar a pasar esos malos momentos, desde la experiencia profesional y personal, con el mayor de los respetos y comprensión.



**611 401 444**

Solicita una cita por wasap.  
Por escrito, por favor, no audios.  
Recibirás una respuesta con el día y la hora.

Puedes además hacer consultas puntuales y comunicarte enviando un correo electrónico a [apoyosocialasmes@gmail.com](mailto:apoyosocialasmes@gmail.com)

Carmen Sánchez

- ❖ **Seguir organizando cursos y talleres para los socios, orientados a desarrollar y reforzar las habilidades que se necesitan para tener una mejor calidad de vida.**
- ❖ **Como continuación de las experiencias de este año pasado (GAM, Programa de Relajación y Yoga, ...) poner en marcha un espacio de encuentro online, con citas periódicas, que se consolidará y abrirá a todos los socios, en la medida que los resultados sean los esperados.**

## Área Atención al Socio

- ❖ Se ha puesto a disposición del socio un teléfono de contacto para dotar de mayor accesibilidad a la asociación.



**Teléfono a disposición de los socio/as que tengan dificultad para comunicarse con nuestra Asociación vía correo electrónico, para tener un acceso más rápido y sencillo, bien por llamada o mediante Whatsapp.**

*Nuestra idea es acercar ASMES al Socio/a, pudiendo atender sus consultas, asesorar, facilitar la información que necesite sobre la Asociación, Especialistas (Otorrinos, Empresas colaboradoras, Abogados/Peritos, grupos de WhatsApp en las distintas provincias, ..... ) y orientar a través del móvil.*

*PD: No será consulta médica, el teléfono no lo atiende ningún especialista/ORL, sino un colaborador, miembro de la Junta, para un trato más cercano.*

*Confiamos en poder seguir avanzando a tu lado.*



## ACUERDO CON CAMPMANY ABOGADOS

El pasado 30 de septiembre de 2022 tuvimos el placer de firmar un convenio de colaboración entre la **Asociación Síndrome de Ménière España - ASMES**, y **CAMPANY ABOGADOS** para facilitar la protección jurídica de personas con pérdida de audición por Síndrome de Ménière. El acuerdo nace con el fin de hacer más accesible para los asociados de ASMES la gestión de una incapacidad permanente, entre otras posibles necesidades relativas al Derecho Laboral y de la Seguridad Social.

[www.campmanyabogados.com](http://www.campmanyabogados.com)

[www.sindromedemeniereespana.com](http://www.sindromedemeniereespana.com)

AC ABOGADOS CAMPANY

 **ASMES**  
Asociación Síndrome de Ménière España



Convenio para la protección jurídica de personas con Síndrome de Ménière

- ❖ **Comenzamos el año 2023 con 682 socios.**
- ❖ **Mantenemos la cuota anual de 30 €.**
- ❖ **Se han dado de alta 102 socios en 2022.**
- ❖ **28 socios han solicitado la baja en 2022, por distintos motivos o sin justificar.**
- ❖ **Hemos dado de baja a 26 socios por impagos reiterados y falta de respuesta a nuestros distintos intentos de contacto por todas las vías posibles.**
- ❖ **No se ha dado de baja a ningún socio que nos haya manifestado problemas económicos, en estos casos buscamos alternativas.**

- ❖ **Trabajamos para tener las menos devoluciones posibles, avisando con antelación del envío de los recibos, por si han cambiado de cuenta o si no quieren seguir siendo socios, ya que cada devolución nos supone un cargo del banco de 4,84 euros, además del 1,69 euros que nos cuesta el envío de cada recibo, pero a pesar de nuestra insistencia, siempre hay socios que no responden y devuelven sin más.**
- ❖ **Intentar obtener recursos por todas las vías posibles.**
- ❖ **Análisis y control exhaustivo de los gastos, buscando siempre varias opciones, con el fin de obtener el menor precio posible. Máximo rigor con el fin de que cada euro que recibimos sea utilizado con el criterio de transparencia e imagen fiel definido en nuestros Estatutos.**



- ❖ Usar nuestras diferentes redes como herramienta para difundir las acciones de **ASMES**, de forma seria y rigurosa.
- ❖ Seguir dando visibilidad a **ASMES** en las redes tanto a modo de diapositiva como en otro formato (historia, historias destacadas).
- ❖ Compartir artículos de interés médico, investigaciones, o cualquier información que sea del interés de la asociación.
- ❖ Lanzamiento de campañas, difusión y apoyo .
- ❖ Dar difusión de talleres y cursos que realiza **ASMES**.
- ❖ Publicitar el merchandising, así como nuevos productos que salen a la venta.

## Área Redes Sociales 2/2

- ❖ **Atender las dudas, preguntas de las personas que se ponen en contacto con nosotros tanto por mensaje como por Msm.**
- ❖ **Seguir en las redes a asociaciones, especialistas.. etc. para divulgar nuestra enfermedad**
- ❖ **Dar conocimiento a nuestros seguidores en las redes de la presencia de la asociación en los congresos, encuentros de nuestro presidente con los socios y también de otros miembros de la junta con asociaciones y hospitales.**
- ❖ **Difusión de la semana de concienciación del Síndrome de Ménière.**
- ❖ **Tener las páginas de las redes de **ASMES** visibles, y con la información actualizada.**

- ❖ **Seguir incrementando el listado de empresas Socio-Colaboradoras donde se ofrecen ofertas y descuentos a socios en diferentes puntos de España.**
- ❖ **Aumentar e ir actualizando información en la zona privada de socios mediante guías de ayuda, información médica, artículos traducidos, etc. Muchos de los recursos son creados específicamente por **ASMES**.**
- ❖ **Mantener la confección del boletín de información trimestral, que también se envía por correo electrónico a todos nuestros socios, con el fin de mejorar el conocimiento de las actividades realizadas por la asociación durante ese periodo de tiempo.**

- ❖ **Aumentar el tráfico de visitas a la web mediante divulgación en Redes Sociales y enlaces a otras páginas.**
- ❖ **Actualmente la Asociación tiene a la venta artículos de merchandising a través de MANUALIDADES SANELI, como por ejemplo tazas, sudaderas, camisetas, llaveros, gorras, muñeco Tumarkin y bolas de navidad**

**<https://sanelimanualidades.com/c/asmes>**

- ❖ **El libro “Vértigo” sigue a la venta en sus canales de distribución, librerías bajo petición, y amazon, con el fin de seguir recaudando fondos para la investigación.**

- ❖ **Seguir en contacto con nuestras organizaciones homólogas en otros países, profundizando y fortaleciendo las relaciones de colaboración establecidas este año con la organización Vestibular Disorders VEDA, de Estados Unidos, y con las Asociaciones formadas o en formación de Chile, Argentina y Bolivia, así como las recién iniciadas con la Asociación AMMI de Italia.**
- ❖ **Seguir buscando la forma de poder solicitar a la Organización Mundial de la Salud (WHO) la declaración del Día Mundial del Síndrome de Ménière.**

## Imagen Corporativa

- ❖ **Seguir fomentando una identidad visual corporativa coherente, reconocible y confiable, que refleje los principios y objetivos de la Asociación en todos los medios y soportes: web, redes sociales, cartelería, campañas informativas, prensa, puntos de información, congresos, etc.**

## Asociaciones

- ❖ **Con fecha 27 de abril hemos sido admitidos como socios en el FORO ESPAÑOL DE PACIENTES y se podrá utilizar todas las herramientas que estén a nuestro alcance para dar visibilidad y presencia a nuestra Asociación a todos los niveles posibles.**
- ❖ **Seguir compartiendo el acceso a los recursos que nos proporciona FEDER, reducidos sensiblemente por nuestra imposibilidad de que nuestra enfermedad sea declarada Enfermedad Rara. En lo posible seguiremos haciendo uso de las herramientas y los cursos de formación que ofrecen.**
- ❖ **Seguir fomentando la colaboración y acuerdos con otras asociaciones de nuestro entorno, AICE, ACCAPS y FIAPAS.**

- ❖ **Seguir realizando reuniones con los socios en diferentes ciudades.**
- ❖ **Seguir intentando tener contacto con los diferentes hospitales y los otorrinos para darles a conocer desde el punto de vista del paciente y de la asociación las necesidades que tenemos.**
- ❖ **Volver a instalar todos los stand que sean posibles el día 7 de febrero para dar visibilidad a la enfermedad y a la asociación.**



## Patrocinadores

- ❖ **Mantener a los que tenemos e intentar conseguir nuevos patrocinadores que nos puedan seguir ayudando a dar a conocer nuestra enfermedad.**

## **Difusión. Medios de comunicación**

- ❖ **Continuar con difusión a través de las diferentes REDES SOCIALES.**
- ❖ **Intentar darnos a conocer mediante otros medios de difusión como es la radio o entrevistas en periódicos. Estamos implantando un sistema de manejo de relaciones con los distintos medios audiovisuales.**
- ❖ **Además de darnos a conocer a través de los Hospitales, de los otorrinos, atención al paciente o centros de salud donde la asociación ha ido a presentarse.**

## Eventos

- ❖ **Volver a instalar todos los stand que sean posibles el día 7 de febrero para dar visibilidad a la enfermedad y a la asociación.**
- ❖ **Poder estar presentes, ya sea como oyentes, mediante un stand, o a ser posible con participación directa, en los diferentes congresos que haya durante el año.**

**LES AGRADECEMOS UN AÑO MÁS SU  
CONFIANZA EN NOSOTROS,  
SEGUIREMOS TRABAJANDO PARA  
HACER VISIBLE LO INVISIBLE.**

**LA JUNTA DIRECTIVA**