

EL DENTISTA

de Siglo > |



www.eldentistadelsiglo21.com

Nº 41 | JULIO-AGOSTO 2013

MIRIAM LÓPEZ INSTINTO DE SUPERACIÓN



ACTO 5.º ANIVERSARIO DE *EL DENTISTA*



**SEBASTIÁN
PALOMO LINARES:**
“ME LLEVO MUY BIEN
CON LOS DENTISTAS”

EL DENTISTA

del Siglo XXI

www.eldentistadelsiglo21.com

Editor

Manuel García Abad

Redactora jefe

Celia Gutiérrez Tamayo
cgutierrez@spaeditores.com

Director de Humanidades

Julio González Iglesias

Redacción y colaboradores

Marta Donoso, Eva del Amo, Ricardo de Lorenzo, Felipe Sáez, Cibela.

Fotografía

Antonio Martín

Coordinadora editorial

Marta Donoso Muñoz-Torrero

Consejo Editorial

Margarita Alfonsel Jaén
Secretaría general de Fenin

Juan Manuel Aragonese Lamas
Director de Posgrado de la Institución
Mississippi

Juan Carlos Asurmendi Zulueta
Presidente de Adecidema

Juan Blanco Carrión
Profesor asociado de la Facultad de Medicina y
Odontología de la Universidad de Santiago

Alejandro de Blas Carbonero
Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

Josep Maria Casanellas Bassols
Presidente de la Societat Catalana
d'Odontologia i Estomatologia

Juan Antonio Casero Nieto
Presidente de la Junta Provincial de Ciudad Real

Antonio Castaño Seiquer
Presidente de la Fundación Odontología Social

Manuel Fernández Domínguez
Director del Departamento de Odontología
de la Universidad San Pablo CEU de Madrid

Carlos García Álvarez
Presidente de la Asociación Profesional
de Dentistas

José Luis Gutiérrez Pérez
Gerente del Servicio Andaluz de Salud

Beatriz Lahoz Fernández
Presidenta del Colegio de Dentistas de Navarra

Ricardo de Lorenzo y Montero
Presidente de la Asociación Española
de Derecho Sanitario

Rafael Martín Granizo
Cirujano maxilofacial. Hospital Clínico San Carlos
(Madrid)

Helga Mediavilla Ibáñez
Directora de Psicodent

Florencio Monje Gil
Jefe del Servicio de Cirugía Oral y Maxilofacial
del H. U. Infanta Cristina de Badajoz

Araceli Morales Sánchez
Presidenta de la Sociedad Española
de Implantes

Agustín Moreda Frutos
Presidente del Colegio de Dentistas de
la VIII Región

Claudia Muñoz Naranjo
Odontóloga. Práctica privada. Madrid

José Luis Navarro Majó
Presidente del Colegio de Dentistas de Cataluña

Juan Carlos Prados Frutos
Director del Departamento de Estomatología de
la URJC

Jaime del Río Highsmith
Vicedecano de Formación Continua
y Títulos Propios (UCM)

Juan Miguel Rodríguez Zafra
Odontólogo. Atención Primaria (SESCAM)

Manuel María Romero Ruiz
Académico Correspondiente de la Real Academia
de Medicina y Cirugía de Cádiz

Felipe Sáez Castillo
Director médico del Grupo Amenta

José María Suárez Quintanilla
Presidente de la SECIB

Mario Utrilla Trinidad
Presidente del Consejo Médico del Hospital
de Madrid

Rosa Mª Vilarino Rodríguez
Coordinadora de PTD de la UAX El Sabio

EN PORTADA



42 | Miriam López

A Miriam López de la Hoz la vida le tenía deparado un destino con el que no contaba. Embarazada de su segundo hijo se le descubrió un linfoma de Hodgkin que le hizo estar apartada del mundo laboral. Una vez recuperada se encontró con la cara y cruz de la profesión pero, sobre todo, con unas tremendas ganas de vivir. Su vida pegaba un giro inesperado y ella aún no era consciente del camino que le quedaba por recorrer. Luchadora, fuerte, optimista, positiva... hoy mira la vida de otra manera y aprovecha cada instante con una tremenda ilusión digna de admiración. Su marido, sus hijos, su familia y sus amigos la mantuvieron en pie de guerra.

En este número...



LA MIRADA EN EL ESPEJO

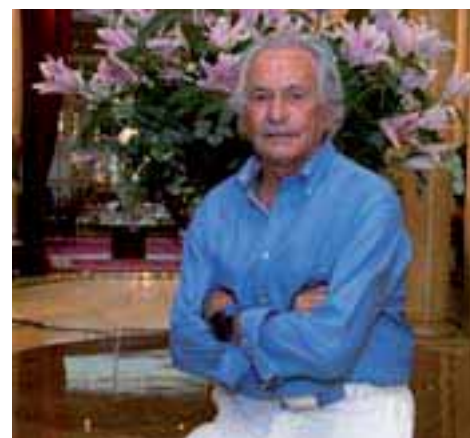
54 | Galería de excéntricos

Con *Dentistas itinerantes y sedentarios en la Salamanca del siglo XIX*, vamos a recordar a unos personajes, antepasados de la profesión, que pasaron parte o toda su vida en esta ciudad aliviando como podían los quebrantos bucodentarios de los charros y charras del siglo XIX.

ENTREVISTA

48 | Sebastián Palomo Linares

Sebastián Palomo Linares, torero, pintor y criador de reses bravas, ha tenido dos pasiones en la vida desde que era un niño: el toro y la pintura. Y a las dos se ha podido dedicar integralmente. Hoy, más volcado en la segunda faceta, tiene como objetivo llevar luz a los hogares en los que hay un cuadro suyo. Recuerdos de su vida pasada no le faltan, así como tampoco ilusión por el futuro.



REPORTAJE

62 | Menorca

Menorca es el primer punto de España que recibe al sol cada mañana en Oriente, con la silueta del monte Toro recortada en el horizonte. El agua de sus calas se transforma en una sinfonía de colores. Nadie que no haya visto la isla es capaz de imaginar las diferentes tonalidades que puede tomar el azul, desde el cristalino de las playas de arena blanca al turquesa, hasta el azulón intenso propio de las aguas más profundas o el semitransparente que nos deja ver cientos de peces.



CONTROLADO POR:



S.P.A.

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

Maquetación

Carolina Vicent
Carlos Sanz
Eduardo Mota

Publicidad Madrid

Raúl del Mazo
Avd. Córdoba, 21, 3º B
28026 Madrid
Tel.: 91 500 20 77
rdelmazo@spaeditores.com

Publicidad Barcelona

Pilar Uviedo
Balme, 191, 6.º 1.ª, despacho 3.
08006 Barcelona
Tel.: 93 419 89 35
puviedo.spa@drugfarma.com

Administración

Ana García Panizo

Suscripciones

Aida González
suscripciones@drugfarma.com
Tarifa ordinaria anual: 80 €
Tarifa instituciones anual: 110 €
Ejemplar suelto: 8 €
Ejemplar atrasado: 10 €

Fotomecánica e impresión:

Litofinter

© 2013 Spanish Publishers Associates, SL
Avd. Córdoba, 21, 3º B
28026 Madrid
Tel.: 91 500 20 77 | Fax: 91 500 20 75
spa@drugfarma.com

Balme, 191, 6.º 1.ª, despacho 3.
08006 Barcelona
Tel.: 93 419 89 35 | Fax: 93 430 73 45

S.V.: 24/09-R-CM
ISSN: 1889-688X
D.L.: M-27.600-2009



10

EL DENTISTA ANTE LA LEY

4 | Las nuevas medidas laborales y de Seguridad Social para emprendedores e incentivos al empleo (II)

Ricardo de Lorenzo, María Rosa Gonzalo Bartolomé y Roi González Carracedo

GESTIONA TU CONSULTA

8 | La clave del éxito

Felipe Sáez

ACTUALIDAD

10 | Premios SPA Odontología 2013

Spanish Publishers Associates celebró la VI Edición de los Premios de Odontología otorgados por las revistas *Journal of the American Medical Association (JADA)*, *Dental Practice* y *El Dentista*. El acto se celebró en el Hotel Miguel Ángel de Madrid y reunió a más de 200 personas.

32 | Javier de la Cruz, jefe de Estudios de Odontología de la UAX, apuesta por los estudios de posgrado

La Universidad Alfonso X el Sabio inaugurará el próximo curso la nueva Clínica de Especialidades Odontológicas para acoger todos los programas de posgrado.

34 | Se clausura el curso de Cirugía Implantológica avanzada sobre pacientes reales

El pasado mes de junio terminó el curso destinado a profesionales de la implantología oral con experiencia y formación para planificación, cirugía y rehabilitación protésica.

35 | El implantólogo Dennis Tarnow aboga por la Odontología mínimamente invasiva

En la jornada científica sobre Implantología celebrada el 6 de julio, el reconocido especialista explicó una técnica pionera para conservar al máximo los tejidos.

36 | La vigilancia de gastos y el control de la siniestralidad claves del crecimiento de A.M.A.

La aseguradora ha apoyado a colegios e instituciones sanitarias con cerca de diez millones de euros a través de la Mutua y su Fundación.

38 | Entrevista a Juan Manuel Aragonese

El presidente del Congreso Osteógenos de Regeneración Tisular habla sobre la quinta edición del congreso que se celebrará en Madrid los próximos 25 y 26 de noviembre.

LITERATURA

78 | En casa del dentista

Pedro Billotey.

CINE

80 | El Gran Gatsby

Cibela.



32



35



36



38



80

Su opinión **nos importa**



Envíe sus cartas y sugerencias sobre el contenido de la revista a través de nuestra página web:

www.dentistasiglo21.com



Todos los galardonados en la VI Edición de los Premios SPA 2013.

SPA EDITORES ENTREGA SUS PREMIOS ANUALES DE ODONTOLOGÍA

Más de 200 personalidades del sector se dieron cita en el Hotel Miguel Ángel para reconocer la labor de instituciones y profesionales

Spanish Publishers Associates (SPA) celebró el pasado 4 de julio la VI Edición de los Premios de Odontología en el hotel Miguel Ángel de Madrid. Estos premios, otorgados por las revistas *Journal of the American Medical Association (JADA)*, *Dental Practice* y *El Dentista*, reconocen y distinguen a los profesionales y las entidades más destacadas por su labor en las distintas áreas de la salud bucodental en España. En esta ocasión, el encuentro coincidía con el quinto aniversario de la revista *El Dentista*, la publicación más destacada de SPA en el sector dental.

Javier Fernández-Lasquetty, consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, y Manuel García Abad, editor del Grupo Drug Farma, presidieron la ceremonia acompañados por Felipe Aguado, director del Área de Publicaciones Dentales.

En la apertura del acto Manuel García Abad expuso algunas reflexiones sobre la actividad del mundo de la comunicación y de la profesión dental, que no están pasando por su mejor momento, pero esta situación "nos ha de impulsar a la búsqueda de oportunidades para propiciar lo más rápido posible el

JADA, Dental Practice y El Dentista reconocen y distinguen a los profesionales y las entidades más destacadas por su labor en las distintas áreas de la salud bucodental en España

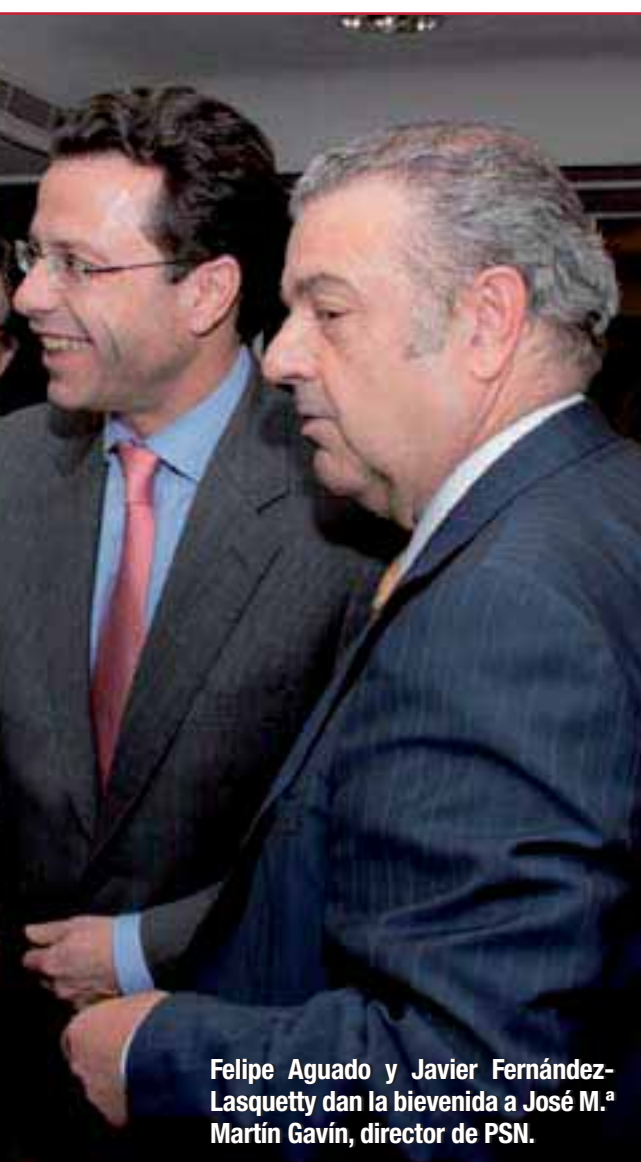




Manuel García Abad saluda a M.ª Ángeles Palacios y a Javier Fernández-Lasquetty.



JADA, Dental Practice y El Dentista son las publicaciones de referencia en el sector dental. El consejero de Sanidad se refirió a ellas en su discurso.



Felipe Aguado y Javier Fernández-Lasquetty dan la bienvenida a José M.ª Martín Gavín, director de PSN.

**Pedro Bullón Fernández,
Jesús Núñez Velázquez y Julio
González Iglesias recogieron
los premios especiales de 2013**

deseado cambio de ciclo.” Brevemente hizo referencia a cómo la crisis había disminuido la actividad empresarial, y el sector de la comunicación se había visto afectado por ello, incluidas las publicaciones dentales. Por último, señaló que el futuro será preferentemente digital en el mundo de la edición y que la profesión dental está evolucionando rápidamente.

Por su parte, el consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, Javier Fernández-Lasquetty, apoyó todas aquellas iniciativas que, como esta, reconocen el esfuerzo y la dedicación y contribuyen a la excelencia y mejora de la sociedad en el ámbito de la Odontología y Salud Bucodental. Además, destacó la importancia de JADA, *El Dentista* y *Dental Practice* como publicaciones de referencia con contenidos de interés profesional. El consejero reconoció el nivel de la Odontología en España gracias a los profesionales que intervienen en ella, a las compañías que facilitan el trabajo diario y a la formación académica de universidades y colegios profesionales.

Esta edición contó con la presencia de la consejera de Sanidad y Política Social de la Región de Murcia, María de los Ángeles Palacios Sánchez, que recogió el Premio a la Entidad Pública que más había apoyado a la Salud Bucodental. La consejera quiso dejar constancia de su esfuerzo para transmitir a la población la importancia de la Odontología, y señaló que esta concienciación empieza con los niños; de ahí la importancia de su programa Bucosan.

Miguel Carrero, presidente de PSN, señaló que el mérito de obtener el Premio a la Mejor Aseguradora residía en el trabajo



**Javier Fernández-Lasquetty
saluda a Gabriel Nuñez.**



Paloma Martín, directora general de Ordenación e Inspección de la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid, con Manuel García Abad.



Javier Fernández da la enhorabuena a uno de los premiados, Jesús Núñez Velázquez.

diario y en la estrecha colaboración del equipo de profesionales que componen la aseguradora, que lleva 84 años con la misma trayectoria.

Como es habitual, estos galardones han reconocido a través de distintas categorías a personas e instituciones de cierta relevancia terapéutica, asistencial o de investigación que supongan mejoras en la salud bucodental del paciente. Tal es el caso de Klockner, cuyo presidente, Daniel Díez, detalló la gran apuesta que había hecho la empresa por la tecnología en los últimos seis años y que había supuesto un crecimiento importante.

Muchos de los premiados destacaron la importancia de la prevención como arma necesaria y complementaria al tratamiento, así lo explicó Jorge Machín, director de la División Cuidado Bucal Profesional Procter&Gamble, que recogió el premio de por la mejor campaña publicitaria, gracias a su novedoso dentífrico Pro-Expert con estaño estabilizado. Ma-



Mesa presidencial con el consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, Javier Fernández-Lasquetty. A su derecha, Manuel García Abad, presidente del Grupo Drug Farma; a su izquierda, Felipe Aguado, director de Publicaciones Dentales de SPA.



Manuel García Abad entrega el Premio a Previsión Sanitaria Nacional como mejor Aseguradora del Sector Dental. Lo recoge Miguel Carrero, presidente.



Felipe Aguado entrega el premio a Daniel Díez, director de Marketing de Klockner.



Jorge Machín, director de División Cuidado Bucal Profesional Procter&Gamble, recibe su galardón de la mano de Javier Fernández-Lasquetty.



Manuel García Abad entrega el galardón a la consejera de Sanidad y Política Social de la Región de Murcia, M.ª de los Ángeles Palacios Sánchez.



Felipe Aguado entrega el premio al doctor David Herrera, presidente de la Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración.



Javier Fernández-Lasquetty junto a Jesús García Urbano, director de Ortoplus.



Felipe Aguado hace entrega del diploma a la doctora Gabriela Rojas Villa por su artículo para la edición española de *Dental Practice*.

chín insistió en la importancia de pasar de un paradigma de tratamiento a uno de prevención, e indicó que quedaba mucho por hacer para igualarnos al resto de Europa en cuanto a visitas a la consulta dental.

Si Jesús García Urbano, director de Ortoplus comentó que este reconocimiento le obliga a seguir invirtiendo, David Herrera, presidente de la SEPA, dejó constancia del esfuerzo de la sociedad en las actividades formativas, encuentros científicos y proyectos de divulgación, siempre desde el rigor científico.

Por último, Gabriel Nuñez, presidente de la Fundación Uniteco Profesional, no quiso que acabara el acto sin mencionar las cuatro columnas con las que debe dignificarse al médico y estomatólogo: el impulso de proyectos, la creación de foros profesionales, el periodismo y la sociedad, a la

que le pedía su máximo apoyo al médico para apoyar así la salud.

Dos jóvenes doctoras, Gabriela Rojas Villa y María Martín Luna, recogieron el diploma por sus artículos científicos para las ediciones españolas de *Dental Practice* y *JADA*, respectivamente.

PREMIOS ESPECIALES

Los tres premios especiales distinguidos por el jurado han sido para Pedro Bullón Fernández, catedrático de Periodoncia de Medicina Bucal y presidente de la Conferencia de Decanos de Facultades de Odontología de España; la Clínica Universitaria Odontológica de la Universidad Alfonso X el Sabio, cuyo premio recogió su presidente Jesús Núñez Velázquez; y la Academia Española de Estudios Históricos de Estomatología y Odontología, cuyo galardón recogió Julio

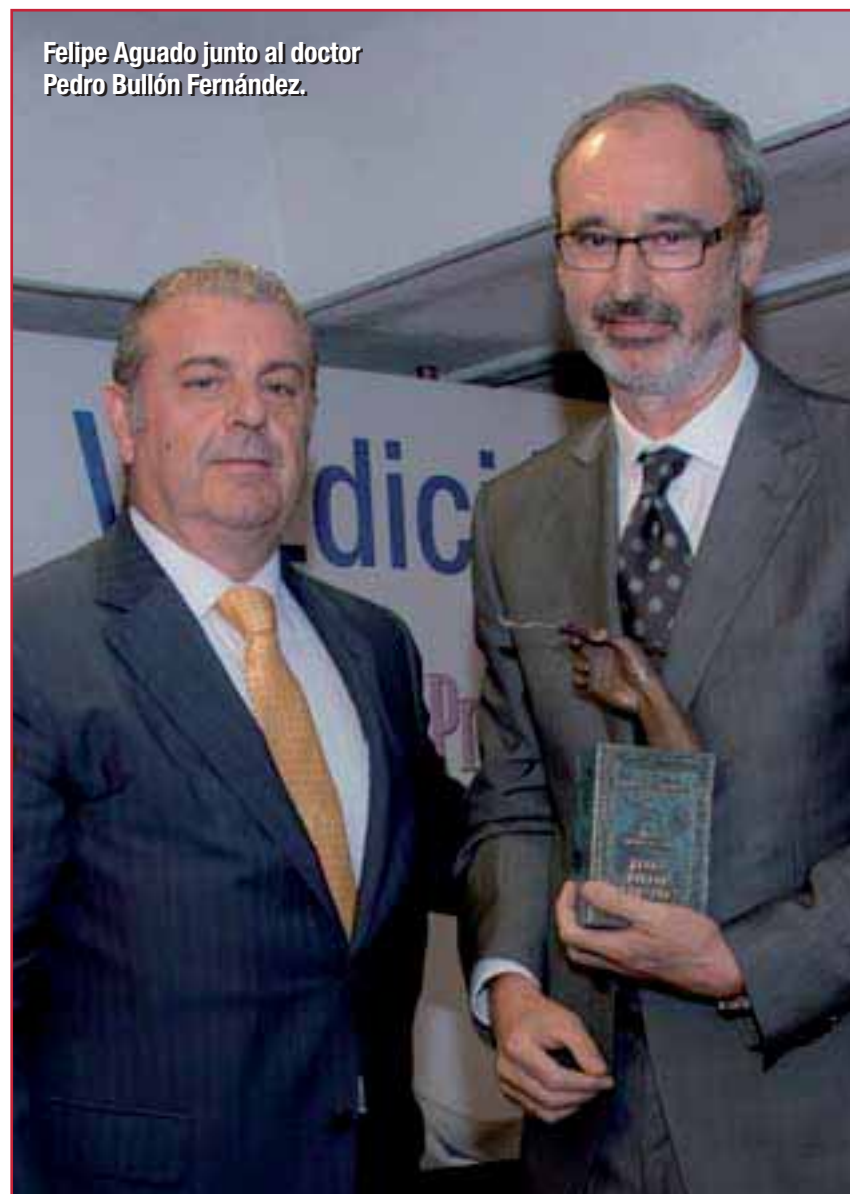
Javier Fernández-Lasquetty entrega el premio a Jesús Núñez Velázquez, presidente de la Universidad Alfonso X el Sabio.



PREMIOS 2013

- **Premio a la Aseguradora del Sector Dental:** Previsión Sanitaria Nacional
- **Premio a la Innovación Tecnológica Dental:** Klockner
- **Premio a la Promoción de la Salud Bucodental:** Oral-B Professional
- **Premio a la Entidad Pública que más apoya a la Salud Bucodental:** Consejería de Sanidad y Política Social de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia
- **Premio a la Mejor Labor en Tecnología 3D:** Ortoplus
- **Premio a la Sociedad Científica más destacada:** Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración (SEPA)
- **Premio al Mecenazgo en Medicina y Odontología:** Fundación Uniteco Profesional
- **Premio Especial El Dentista:** Clínica Universitaria Odontológica Alfonso X el Sabio
- **Premio Especial SPA Editores:** Academia Española de Estudios Históricos de Estomatología y Odontología
- **Premio Especial Dental Practice:** Pedro Bullón Fernández
- **Premio Artículo Español publicado en *Dental Practice*-edición española:** Gabriela Rojas Villa, Macarena Heranz Martínez, Cristina Cardoso-Silva y Elena Barbería Leache
- **Premio artículo español publicado en *Journal of the American Medical Association*-edición española:** María Martín Luna, Aitana Loughney González y Manuel Fernández Domínguez

Felipe Aguado junto al doctor Pedro Bullón Fernández.





María Martín Luna es reconocida por su artículo científico para la edición española de *Journal of the American Medical Association*. Manuel García Abad le otorga el diploma.



Gabriel Núñez, presidente de la Fundación Uniteco Profesional, recoge su galardón de Javier Fernández-Lasquetty.



Manuel García Abad entrega el premio a Julio González Iglesias, presidente de la Academia Española de Estudios Históricos de Estomatología y Odontología.



Javier Fernández-Lasquetty clausuró la entrega de premios con unas reflexiones sobre la situación de la profesión.



Javier Fernández-Lasquetty reconoció la labor de SPA Editores en su discurso final.



Javier Fernández-Lasquetty acompañado de la vicepresidenta del Colegio de Médicos de Madrid, Ana Sánchez Atrio.



Honorio Bando junto a Miguel Carrero y el presidente de ASEDEF, Mariano Avilés.



Tras la entrega de premios se ofreció un cóctel al aire libre donde premiados y asistentes compartieron un refrigerio.

➔ Viene de la pág. 16

González Iglesias, presidente de la Academia.

Pedro Bullón hizo referencia a los cambios positivos por los que está pasando la Odontología en los últimos años, y aprovechó para elogiar a los decanos y profesores que con su docencia trabajan día a día con una actitud

de entrega para mejorar la profesión.

Aunque todos los premiados coincidían en señalar la búsqueda de la excelencia como objetivo principal, Jesús Núñez hizo hincapié en cómo la Universidad Alfonso X el Sabio está trabajando por y para fomentar la Odontología;

prueba de ello es que la universidad cuenta ya con más de 50 titulaciones y programas de posgrado y grado relevantes para la investigación.

En sus palabras de agradecimiento, Julio González Iglesias reflexionó sobre el deseo de la Academia de incorporar personalidades de diferentes ámbitos que tengan algo

que aportar y enriquezcan la labor diaria, ya sean teólogos, escritores o diplomáticos.

Tras la entrega de premios, los jardines del Hotel Miguel Ángel se convirtieron en un punto de encuentro para intercambiar opiniones sobre los cambios, avances y novedades de la Odontología en España.



La ceremonia de entrega de premios se desarrolló en uno de los salones del Hotel Miguel Ángel.



De izquierda a derecha: Manuel García Abad, presidente del Grupo Drug Farma; Jorge Machín, director de la División Cuidado Bucal Profesional Procter&Gamble; Begoña Lázaro, responsable de Marketing; Raúl del Mazo, director comercial de SPA; y Celia Gutiérrez, redactora jefe de *El Dentista*.



Carlos García Álvarez y su esposa junto a Tomás Yu.



Marjano Avilés charla distendidamente con Manuel García Abad y Julio González Iglesias.



Manuel Carrero, Elena Barbería, Esteban Ímaz y José María Suárez Quintanilla.



Manuel García Abad acompañado de Jesús García Urbano, director de Ortoplus y su esposa.



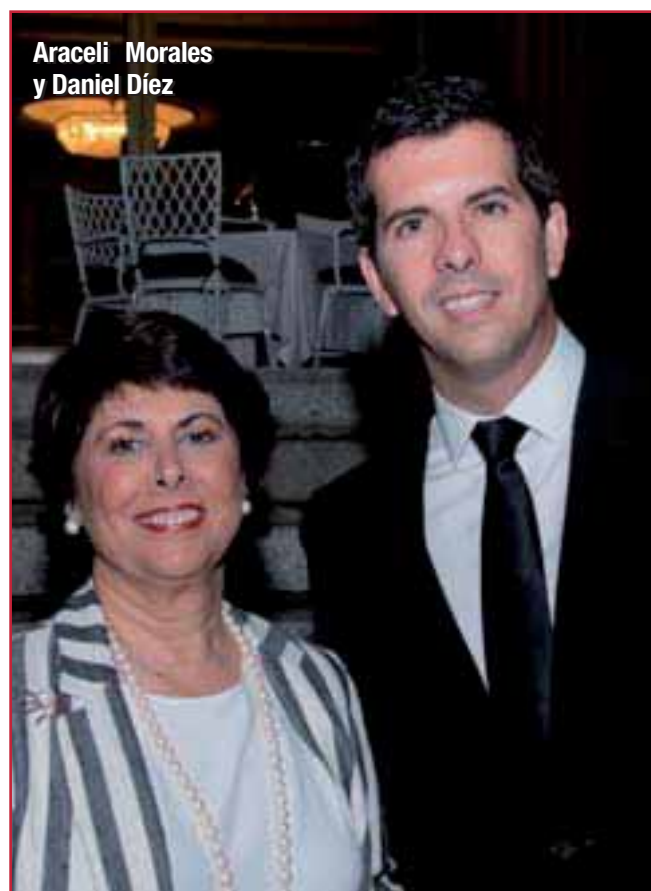
Ricardo y Ofelia de Lorenzo.



Manuel García Abad, Marisol Ucha, Javier Fernández-Lasquetty, Julio González Iglesias, Ana Sánchez Atrio y Jesús Núñez.



La terraza del Hotel Miguel Ángel fue el punto de encuentro para intercambiar opiniones.



Araceli Morales y Daniel Díez



Felipe Aguado, Marcos Núñez Trébol, director de RR. HH. de la UAX; Javier Pérez de Diego, vicerrector de la UAX; Javier de la Cruz Pérez, jefe de Estudios del Grado en Odontología de la UAX; y Sofía Hernández Montero, directora del Máster Universitario en Implantología Oral.



De izquierda a derecha: Carlos Nicolás, Manuel García Abad, Honorio Bando, Amando Veiga de la Clínica Gran Vía, Mariano Avilés, presidente de ASEDEF.



Manuel Fernández, Araceli Morales, Carmen Catalán, Aitana Loughney y Julio González Pérez.



Francisco González, director de Expansión de Uniteco Profesional (UP); Kico Vidal, responsable de Publicidad de UP; Ivo Leahy, director de Comunicación de UP; Juan Pablo Núñez, director de Planificación y Desarrollo de UP; Luis de Haro, periodista iSanidad.com; y Francisco Martín, director de Marketing de UP.



Marta Donoso, coordinadora editorial de SPA, Julio González Iglesias y Celia Gutiérrez.



Amando Veiga, Paloma Martín, Jesús Nuñez y Federico Veiga en los jardines del hotel.



Marta Gómez, Juan José Mieza
y Mario Alvarado Lorenzo.



Carlos García Álvarez y esposa,
Alfonso Villa Vigil y Tomás Yu.



Luis Martín, Margarita Gon-
zález Millán y Eva Arroyo.



Carmen Catalán, Manuel Fernández
junto a otra invitada.



Jesús García Urbano y su esposa.



Gabriela Rojas Villa flanqueada por sus padres en
un momento muy especial para la joven doctora.



Gabriel Jesús Núñez, Javier Fernández-
Lasquetty y Honorio Bando



Jefe de Estudios de Odontología
de la Universidad Alfonso X el Sabio

JAVIER DE LA CRUZ

“La UAX, en su continuo apoyo a los estudios de Odontología, se ha propuesto apostar fuerte por los posgrados”

Pregunta. La UAX está muy volcada en el campo de las Ciencias de la Salud. ¿Cómo definiría el trabajo que se ha hecho, en concreto en Odontología, en los últimos años?

Respuesta. Los estudios de Odontología son para la UAX, desde sus inicios, una de sus prioridades. Desde que se licenció la primera promoción en el año 2000 se han ido cumpliendo objetivos orientados a mejorar y completar la formación de sus estudiantes, poniendo a su disposición los mejores medios y ofreciéndoles cursos posgraduados que les ayuden a incorporarse en las mejores condiciones al complicado mundo laboral.

Prueba del buen trabajo que hemos hecho es la gran afluencia de estudiantes, que en los últimos años han llegado a nuestra Universidad procedentes de diversos países europeos para realizar sus estudios de Odontología.

P. ¿Cómo está enfocado el Plan de Estudios de Odontología en la Universidad Alfonso X el Sabio?

R. La adecuación de las enseñanzas universitarias oficiales en Odontología a las líneas generales emanadas del Espacio Europeo de Educación Superior, iniciado con la Declaración de Bolonia de 1999, hacen que, en la actualidad, convivan en la UAX las últimas promociones de estudiantes de la licenciatura con los de la primera promoción del Grado en Odontología, que comienzan este próximo curso su 4.º año.

Con el nuevo plan de estudios los estudiantes se incorporan a

la Clínica Universitaria Odontológica de la UAX en el tercer año de carrera, aumentando progresivamente la complejidad de los tratamientos que realizan hasta llegar a las 20 horas de clínica semanales que tendrán en su último curso.

P. La UAX ofertará para el próximo curso nuevos posgrados. ¿Cuáles van a ser y a qué necesidades responden?

R. La UAX pone en marcha este próximo curso cinco nuevos Programas de Posgrado, cuatro de ellos másteres profesionales: Más-

P. ¿Qué campos, y en qué grado, cubrirá exactamente el posgrado de “Odontología Avanzada”?

R. El nuevo programa profesional de la UAX, Máster en Odontología Avanzada, con una duración de un curso académico, dará a sus estudiantes una formación complementaria, tanto teórica (200 horas) como clínica (600 horas), en aspectos como las restauraciones complejas, blanqueamientos, cirugía gingival, carillas, endodoncias, etc., que por su especialización no se abarcan en profundidad durante los estudios de pregrado.

nueva Clínica de Especialidades Odontológicas que acogerá a todos los Programas Posgraduados.

La clínica, de casi 5.000 m², está situada a menos de cien metros de la de pregrado y cuenta con 58 sillones dentales, con gabinetes preparados para demostración y cursos *online*, microscopía endodóncica, sedación consciente, etc.

P. ¿Cuáles son los criterios de la UAX a la hora de confeccionar el cuadro docente de los posgrados?

R. La UAX, cumpliendo con su Sistema de Gestión de Calidad y, además, en el caso de los másteres universitarios, atendiendo a lo establecido por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA), realiza la selección de los mejores profesionales para cada uno de los másteres.

Como jefe de Estudios, mi función es seleccionar a los profesionales más adecuados. En este sentido valoro tanto su experiencia docente como su trayectoria profesional.

Me gustaría invitar a todos los estudiantes de Odontología, y a aquellos profesionales que quieran ampliar sus estudios para especializarse en un campo concreto de la Odonto-Estomatología, a que se acerquen a la calle Albaracín 35 para conocer la nueva clínica de la UAX.

La UAX, en su continuo apoyo a los estudios de Odontología, se ha propuesto apostar fuerte por los estudios de posgrado y estoy convencido de que todo el que visite la nueva clínica experimentará la sensación de que es allí donde quisiera estudiar su máster.

La Universidad Alfonso X el Sabio inaugura en este próximo curso académico 2013-14 la nueva Clínica de Especialidades Odontológicas que acogerá a todos los Programas Posgraduados

ter en Odontopediatría, Máster en Estética Dental, Máster en Odontología Avanzada y el Título de Experto en Tratamiento del Dolor Cráneo-Oro-Facial y Disfunción Cráneo-Mandibular.

El quinto es el título oficial de Máster Universitario en Ortodoncia de 120 créditos ECTS, que con el complemento Residencia Clínica Europea, de 1.500 horas, lo equipara a los programas de especialización en Ortodoncia existentes en la mayoría de los países europeos.

Estos nuevos títulos se suman a los ya conocidos másteres en Endodoncia (2), en Implantes (3), en Ortodoncia y el Máster en Tratamiento Integral del Paciente Infantil.

Por otra parte, en la actualidad existe un lapso de tiempo para muchos recién graduados, más o menos extenso, entre su graduación y su primer trabajo en el que se enfrentan a solicitudes de experiencia. El Máster en Odontología Avanzada dará a aquellos que lo realicen los conocimientos y la experiencia necesaria para abrirles las puertas del mercado de trabajo.

P. Odontología también inaugurará el próximo curso una nueva clínica. ¿Se destinará a alguna actividad específica o funcionará como ampliación de la ya existente?

R. La UAX inaugura en este próximo curso académico 2013-14 la

SE CLAUSURA EL CURSO DE CIRUGÍA IMPLANTOLÓGICA AVANZADA SOBRE PACIENTES REALES

Estaba dirigido a profesionales de la implantología oral con experiencia y formación para planificación, cirugía y rehabilitación protésica

El pasado mes de junio varios alumnos de Odontología tuvieron la oportunidad de abordar los casos quirúrgicos más complejos en implantología avanzada en situaciones que requerían actuaciones previas o simultáneas sobre el paciente gracias a la experiencia del Dr. Ismael Soriano.

TEORÍA Y PRÁCTICA

El curso, dirigido a profesionales de la Implantología Oral con la experiencia y la formación necesarias para la planificación, cirugía y rehabilitación protésica, estuvo dividido en dos partes. Los primeros dos días se dedicaron a la formación teórica de los doctores



El curso tuvo una parte práctica con pacientes reales.

en los que se trataron temas como: elevación del seno sinusal; estudio prequirúrgico, selección del paciente, diagnóstico Rx, guías quirúrgicas; diferentes técnicas paso a paso: directa con injerto en bloque, directa con particulado, indirecta con osteotomos, elevación de seno, colocación simultánea de implantes, etc.

Los cuatro días restantes se centraron en la formación

práctica sobre pacientes reales: prácticas quirúrgicas con pacientes utilizando técnicas avanzadas; elevación de seno sinusal atramática; elevación de seno sinusal traumática con antrostomía de Cadwel-Luc con cirugía piezo-eléctrica, rellenos de hueso e inserción de implantes; implantes postextracción; y carga inmediata e injertos óseos.



De izq. a dcha., la Dra. Paola Beltri Oltra, miembro de la Junta Directiva y secretaria de la SEOP; el Dr. Ramón Soto-Yarritu, presidente del COEM; y la Dra. Beatriz Calvo de Mora, responsable de Relaciones con las Sociedades Científicas del COEM.

La Dra. Paola Beltri Oltra, en representación de la Sociedad Española de Odontopediatría (SEOP), se reunió en la sede colegial con el presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM), el Dr. Ramón Soto-Yarritu, para firmar el convenio marco de colaboración entre las dos instituciones. El objetivo del mismo es sellar un acuerdo que permita la organización de actividades de

formación, proyectos de investigación, así como cualquier actuación que pueda beneficiar tanto a los colegiados del COEM como a los socios de la SEOP.

La colaboración entre ambas partes podrá contemplar la realización de actividades docentes, prácticas, educativas y de investigación, así como la organización conjunta de actividades formativas (tales como cursos, congresos,

seminarios... sobre temas que respondan al interés mutuo de las instituciones firmantes), la realización de estudios y proyectos de investigación en aquellas áreas que se consideren de interés común, y el intercambio de información y documentación.

Esta firma responde a la intención del COEM de acercar posturas y estrechar lazos entre todos los profesionales que trabajan por el beneficio de la Odontología, y se suma a los distintos convenios que ya se han firmado con otras importantes sociedades científicas españolas.

COEM Y SEOP SELLAN SUS BUENAS RELACIONES CON UN ACUERDO MARCO DE COLABORACIÓN

El objetivo es organizar actividades de formación, proyectos de investigación y actuaciones que beneficien a los colegiados del COEM y a los socios de la SEOP

EL IMPLANTÓLOGO DENNIS TARNOW ABOGA POR LA ODONTOLOGÍA MÍNIMAMENTE INVASIVA

Según él, la práctica actual produce pérdidas irreversibles del hueso de soporte de los dientes, por lo que se ve afectado el proceso de cicatrización y regeneración ósea posterior.

El célebre y prestigioso implantólogo norteamericano Dennis Tarnow impartió una charla en Madrid el pasado 6 de julio organizada por el Centro de Estudios Vitaldent sobre los retos y avances de la implantología actual y

las nuevas técnicas que se están utilizando en este campo.

Dennis Tarnow planteó la necesidad de llevar a cabo procedimientos cada vez más sencillos en las terapéuticas dentales refiriéndose a la odontología mínimamente



Dennis Tarnow en la jornada científica sobre implantología.

invasiva. Esta técnica aboga por conservar al máximo los tejidos sanos del paciente, siendo lo más conservador posible gracias a los avances que se han producido en la odontología desde el punto de vista tecnológico. Ejemplo de ello, es la no realización de un colgajo a la hora de realizar una extracción de un diente anterior previa a la implantación de uno nuevo.

UNA TÉCNICA PIONERA

Con esta apuesta, Tarnow volvió a entusiasmar a los doctores y desmontó la formación que ac-

tualmente se imparte, en este sentido, en todas las facultades de odontología españolas. El doctor comentó que esta práctica produce pérdidas irreversibles del hueso de soporte de los dientes, por lo que se ve afectado el proceso de cicatrización y regeneración ósea posterior. Por esa razón reveló una técnica pionera para extraer e implantar un diente a través del alveolo sin necesidad de levantar el colgajo, con resultados óptimos.

En la Jornada Científica "Controversies and Innovations in Implant Dentistry. What we know what we think we know and what we don't know" (Controversias e Innovación en Implantología Dental. Lo que sabemos, lo que creemos que sabemos y lo que no sabemos) estuvieron presentes Óscar Salamanca, CEO de Vitaldent; Gustavo Camañas, director Médico de la compañía; Carlos Parra, profesor de Cirugía Oral del CES Vitaldent; y Luis Vázquez, colaborador de Cirugía Bucal e implantes en Odontología de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, entre otros.

INVITACIÓN A CLÍNICAS QUE QUIERAN PARTICIPAR EN LA FORMACIÓN A RESIDENTES EN EL TÍTULO DE "DENTISTA ESPECIALISTA DEL CONSEJO GENERAL"



El día 20 de julio la página web del Consejo General publicará las bases y los documentos contractuales que regirán la participación de las clínicas voluntariamente interesadas en participar en la formación del título de "Dentista Especialista del Consejo General de Dentistas".

En líneas generales, estos requisitos consisten en:

- Contar con una dotación equipamental, instrumental y sistemática conforme a la Norma UNE 179001 (no es imprescindible la acreditación, pero sí demostrar fehacientemente el cumplimiento de los requisitos).
- Cumplir los requisitos específicos del título o títulos cuya formación participen.

- Tutelar la formación práctica de los dentistas en formación durante tres años, con arreglo a las pautas dispuestas en el plan formativo, que incluirán una beca de 500 euros mensuales durante dos años (22 mensualidades) y un "contrato en prácticas" durante un año.

Las clínicas y centros sanitarios que cumplan estos requisitos y deseen participar en la formación posgraduada conducente al título de dentista especialista del Consejo General deberán presentar su solicitud y aceptación

de compromisos antes del día 27 de septiembre, y someterse a la correspondiente auditoría de acreditación durante el mes de octubre del año en curso.

Una vez conocidas las instalaciones acreditadas y el número de plazas ofrecidas en cada especialidad, se realizará la convocatoria para los dentistas candidatos, cuyas pruebas tendrán lugar antes de la finalización del año 2013.

La formación de la primera promoción se iniciará en enero de 2014 y terminará en diciembre de 2016.

LA VIGILANCIA DE GASTOS Y EL CONTROL DE LA SINIESTRALIDAD, CLAVES DEL CRECIMIENTO DE A.M.A.

La aseguradora ha apoyado a colegios e instituciones sanitarias con cerca de diez millones de euros a través de la Mutua y su Fundación

La Agrupación Mutual Aseguradora (A.M.A.), única compañía especializada en seguros de “no vida” para profesionales de la sanidad presidida por Diego Murillo, obtuvo en 2012 un beneficio de 19,31 millones de euros, un 54% más que el año anterior.

El doctor Murillo presentó las cuentas del ejercicio ante la Asamblea General, que las aprobó con el 99,58% de los votos. Las primas devengadas por la Mutua al 31 de diciembre de 2012 ascendieron a 178,78 millones de euros, con un descenso del 4,7%, debido sobre todo a los descuentos



Diego Murillo, presidente de A.M.A., en la presentación de las cuentas del ejercicio 2012 ante la Asamblea General.

sobre primas medias aplicados a asegurados y a nuevas promociones.

La cuenta técnica del seguro de A.M.A. alcanzó en 2012 un resultado positivo de 28,94 millones de euros, superior en un 51,4% a los 19,12 millones de euros de 2011. Por su parte, el beneficio antes de impuestos se incrementó un 59,1%, al alcanzar 25,68 millones de euros en 2012 frente a 16,14 millones en 2011.

En su informe ante la Asamblea, Murillo citó la “rigurosa política de vigilancia de gastos y el control de

la siniestralidad” como claves del “importante crecimiento de los beneficios”. Sobre la gestión de los siniestros, destacó la mayor eficacia conseguida, gracias a que “año tras año direccionamos más coches a talleres preferentes, ajustamos precios con los proveedores y gestionamos más coordinadamente los siniestros con lesiones”.

UNA EVOLUCIÓN PROGRESIVA

Murillo repasó también la evolución de asegurados y de pólizas, que cerraron prácticamente a la par con el año anterior. “Somos cerca de 500.000 asegurados y tenemos casi 850.000 productos contratados; es verdad que hemos tenido un descenso del 4,4% en las pólizas de autos, pero también es cierto que crecimos un 7,4% en seguros de Multirriesgo del Hogar y de Responsabilidad Civil Profesional”, valoró.

Destacó también el 5,2% de incremento en la cifra de colegios profesionales con los que A. M. A. colabora, y que ya suman 283, así como al alza del 6,3% en asegurados de Responsabilidad Civil Profesional, ramo en el que la Mutua es la empresa de referencia desde hace 18 años y cuenta ya con más de 300.000 asegurados.



De izquierda a derecha: Juan Antonio López Calvo, Juan Antonio López Blanco, Margarita de Lezcano-Mújica Núñez, Esteban Brau Aguadé y Honorio-Carlos Bando Casado, moderador de la jornada.

II JORNADA DE INFORMACIÓN ODONTOLÓGICA

Bajo el título “Nuevos Horizontes en la Odontología”, el Consejo General destacó la importancia de crear especialidades odontológicas

El Consejo General de Colegios de Dentistas organizó la II Jornada de Información Odontológica titulada “Nuevos Horizontes en la Odontología” el pasado 28 de junio. En ella participaron el subdirector general de Ordenación Profesional, D. Juan Antonio López Blanco; la subdirectora general de Títulos y Reconocimiento de Cualificaciones del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, D.^a Margarita de Lezcano-Mújica Núñez; el presidente del Consejo General de Colegios de Dentistas, D. Alfonso Villa Vigil; el vicepresidente del Consejo General de Colegios de Dentistas, D. Juan Antonio López Calvo; y el vocal del Comité Ejecutivo del Consejo

General de Colegios de Dentistas, D. Esteban Brau Aguadé.

El Dr. Juan Antonio López Calvo apuntó que España es, junto con Luxemburgo, el único país de la UE donde no existen las especialidades odontológicas y destacó la importancia de su creación para ofrecer un mejor servicio asistencial.

Según el Dr. López Calvo, los cursos de posgrado que realizan los dentistas españoles para aumentar sus conocimientos sobre distintas áreas de la Odontología son caros y no están reconocidos en el resto de países europeos, lo que deja a los profesionales españoles en una situación de desigualdad.

También explicó que el Consejo General de Dentistas está trabajando en la creación de una formación de posgrado que permita a los profesionales adquirir conocimientos especializados. Podrán acceder a ella todos los alumnos que superen una prueba objetiva, común y única para toda España. El coste será reducido para garantizar que todos los alumnos tengan igualdad de oportunidades, y se impartirá en centros acreditados en los que los se utilizará el modelo de residencia de los MIR.

Por su parte, el Dr. Brau destacó que la Organización Colegial de

Dentistas se muestra en desacuerdo en que para poder matricularse en algunos másteres oficiales impartidos por universidades, se exija como requisito haber realizado previamente determinados cursos cuyos precios son elevados, ya que es discriminatorio con aquellos alumnos con menos recursos económicos. Luego manifestó que la frecuencia con la que se revisan los contenidos de esta formación (seis años) es demasiado larga, y que las universidades deberían hacer un mayor esfuerzo para diferenciar de forma sencilla y clara los títulos oficiales de los títulos propios.



Presidente del Congreso Osteógenos de Regeneración Tisular

JUAN MANUEL ARAGONESES

“Creo en la resolución de problemas clínicos mediante la planificación adecuada y la elección de los materiales y la técnica correcta”

Pregunta. Una vez más se celebra otra edición del Congreso Osteógenos, ya la quinta, en las que de un modo u otro ha estado vinculado. ¿Qué balance hace de su trayectoria?

Respuesta. Muy positiva, mi nivel de participación se ha ido incrementando año a año en este congreso. Es un orgullo que sigan contando conmigo después de cinco años en los que he ido desempeñando diferentes puestos organizativos y científicos dentro del mismo. Espero y deseo continuar muchos años mas.

P. ¿Qué es lo que se pretende conseguir con este encuentro que mejore la competencia del profesional?

R. Fundamentalmente intentar acercar las técnicas de regeneración ósea y mucosa a la gente más joven de la profesión, que comprendan, planifiquen, diagnostiquen e intercambien conocimientos de las diferentes técnicas del quehacer de la odontología actual, con casos clínicos reales, además de recibir conferencias magistrales de los diferentes ponentes.

P. ¿Cómo han evolucionado las técnicas de regeneración de tejidos duros y blandos en los últimos años?

R. Mucho, ya que la industria cada día nos propone nuevos materiales y mejoras de los antiguos, cada vez son más los clínicos que nos demuestran sus técnicas y nos enseñan sus habilidades no exentas de un gran rigor científico.

P. ¿Por qué se ha apostado por un contenido de exposición en formato de sesión clínica?

R. Para acercar a la gente joven a la planificación, diagnóstico y resolución de casos clínicos que se nos presentan con nuestros pacientes, teniendo en cuenta que la interactividad a tiempo real es lo más importante en el formato de sesión clínica.

P. Las actividades generales de Osteógenos están muy vinculadas a la divulgación científica y a las universidades españolas y europeas, ¿es esta una de las premisas principales de la organización?

R. Sí, pero no del todo. El plantel de conferenciantes y colaboradores es muy alto y está muy ligado a la formación institucional. No tenemos ni debemos olvidar que hay una parte muy importante de la profesión que no está involucrada a las universidades, por eso el formato de sesión clínica, que es más de aplicación, ya que hay que dar a los clínicos sin labor docente su hueco con la práctica clínica diaria en la resolución de casos.

P. La marca Osteógenos se asocia a productos que mantienen un alto compromiso con la mejora continua de cursos formativos, ¿es esta la principal apuesta?

R. Sí. Para este congreso queremos tener y ofertar una planificación formativa amplia y diversa, con cursos clínicos prácticos en pacientes de formatos cortos, medios y largos, privados y en

colaboración con la universidad y que responda a las necesidades del sector a un precio asequible. Lo que se busca es que el clínico en estos cursos opere pacientes reales.

P. ¿Qué le parecen los biomateriales Osteobiol para restituir los tejidos dañados?

R. Excelentes. Si no creyera en ellos no estaríamos ninguno de los participantes de este congreso. La industria y los profesionales

frenta el profesional día a día en la consulta?

R. Creo en la resolución de problemas clínicos mediante la planificación adecuada, la elección de los materiales correctos y la técnica correcta en función de los índices de éxito de cada una de ellas. Tampoco hay que olvidar el problema económico porque involucra a que haya precios asequibles para el profesional y el paciente.

P. Está muy involucrado con la vida académica: profesor de posgrado, director de másteres... ¿cambiaría algo de la actividad docente?

R. En este nuevo curso que va a comenzar, mi equipo y yo nos planteamos nuevos retos académicos, empezando un nuevo posgrado más clínico con otra universidad nacional más ajustado de precio, adaptándonos a los nuevos tiempos, profesionales y económicos.

También queremos comenzar en España formación privada sobre paciente para técnicas más específicas y con una gran vinculación con la industria, internacionalizar los posgrados

con sedes en diferentes países para optar a las ventajas que nos ofrece cada uno de ellos y no dejar de lado la investigación que nos aporta conocimientos básicos que nos hacen progresar científicamente.



debemos ser honestos con nuestros ideales, colegas y pacientes.

P. ¿Cuáles considera que son los retos habituales a los que se en-

EL COLEGIO DE DENTISTAS DE NAVARRA APOYA EL DÍA MUNDIAL SIN HUMO CON SU CONCURSO ANUAL

Los alumnos de 4.º de la ESO del instituto Zizur Mayor fueron los ganadores de este certamen.

Los ganadores del concurso anual que celebra el Colegio de Dentistas de Navarra (COENA) para que los más jóvenes no se

inicien en el hábito del tabaco fueron los alumnos de 4.º de la ESO del instituto Zizur Mayor por su trabajo titulado "Disonancias".



Alumnos del instituto Zizur Mayor tras la entrega del diploma.

El premio para toda la clase, entregado por el vicepresidente del colegio, Oscar Pezonaga, consistió en una tarde de escalada y merienda en el rocódromo Rocópolis.

En esta ocasión, estaba dirigido a estudiantes de 4.º de la ESO y 1.º de Bachiller, y consistía en la elaboración de un

vídeo que reflejase el eslogan elegido este año: "Si no comienzas a fumar, nunca tendrás que dejarlo".

Al acto, celebrado en el Instituto de Salud Pública de Pamplona, asistió la Consejera de Salud del Gobierno de Navarra, Marta Vera, quien entregó un diploma a los ganadores.

EL CURSO MICROTORNILLOS Y ORTODONCIA REUNIÓ A 54 COLEGIADOS SEVILLANOS

En él se explicaron las generalidades del uso de los microtornillos en ortodoncia, el concepto de anclaje y algunos principios básicos de biomecánica

Los pasados 28 y 29 de junio se celebró en el Colegio de Dentistas de Sevilla el curso Microtornillos y Ortodoncia, que reunió en la sede del Colegio de Dentistas de Sevilla a 54 colegiados.

El encuentro comenzó con el Dr. González Merchán, quien explicó las generalidades del uso de los microtornillos en ortodoncia, el concepto de an-

claje y algunos principios básicos de biomecánica.

Luego, el Dr. Gallego Romero hizo una presentación desde el punto de vista quirúrgico, que versó sobre las bases anatómicas para la colocación de los microtornillos y la inserción de los mismos, detallando de forma pormenorizada cada uno de los pasos del proceso: primero, la preparación prequirúr-



Colegiados sevillanos asisten al curso de microtornillos.

gica; y después, el método de inserción y las características del postoperatorio, así como la retirada de los microtornillos, y los posibles riesgos que esta conlleva.

TEORÍA Y PRÁCTICA

En la tercera parte del curso teórico, el Dr. González Merchán expuso las indicaciones del uso de los microtornillos en los tres planos del espacio, la biomecánica más indicada para cada una de ellas, las posibles

complicaciones y las soluciones y alternativas a las mismas.

En el taller práctico los asistentes pudieron llevar a cabo la colocación de microtornillos en modelos de simulación, tanto de forma manual como automática (con un motor normal y otro inalámbrico), y posteriormente procedieron a la inserción de los mismos sobre modelos animales.

Todo el material de las prácticas fue aportado por Recursos Médicos, que patrocinó el encuentro.

Las nuevas medidas laborales y de Seguridad Social para emprendedores e incentivos al empleo (II)

Además de las medidas que ya analizamos en el número del mes pasado, el Real Decreto Ley 4/2013, también ha introducido otras como una serie de bonificaciones y reducciones a la contratación de determinados colectivos, y además ha creado una nueva "modalidad" de contrato temporal.

1. CONTRATOS A TIEMPO PARCIAL CON VINCULACIÓN FORMATIVA

Las empresas, incluidos los autónomos, que celebren contratos a tiempo parcial con vinculación formativa con jóvenes desempleados menores de 30 años tendrán derecho, durante un máximo de 12 meses, a una reducción de la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes correspondiente al trabajador contratado: del 100% en el caso de que el contrato se suscriba por empresas cuya plantilla sea inferior a 250 personas; o del 75%, en el supuesto de que la empresa contratante tenga una plantilla igual o superior a esa cifra.

Este incentivo podrá ser prorrogado por otros 12 meses, siempre que el trabajador continúe compatibilizando el empleo con la formación, o lo haya cursado en los seis meses previos a la finalización del periodo a que se refiere el párrafo anterior.

Los trabajadores deberán cumplir alternativamente alguno de los siguientes requisitos:

- a) No tener experiencia laboral o que esta sea inferior a tres meses.
- b) Proceder de otro sector de actividad en los términos que se determinen reglamentariamente.
- c) Encontrarse en situación de desempleo y estar inscrito ininterrumpidamente en la oficina de empleo al menos 12 meses durante los 18 anteriores a la contratación.

El Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, introduce una serie de reformas para incentivar la contratación que pueden ser de especial interés para el sector de las clínicas dentales. Contempla medidas como ampliar las causas para celebrar un contrato temporal o la posibilidad de realizar un contrato en prácticas a menores de 30 años aunque hayan transcurrido más de 5 años desde que terminaron sus estudios



Ricardo de Lorenzo*



María Rosa
Gonzalo Bartolomé**



Roi González
Carracedo**

Los trabajadores deberán compatibilizar el empleo con la formación o justificar haberla cursado en los seis meses previos a la celebración del contrato. La formación no tiene que estar vinculada específicamente al puesto de trabajo objeto del contrato y podrá ser:

- a) Formación acreditable oficial o promovida por los Servicios Públicos de Empleo.
- b) Formación en idiomas o tecnología de la información y la comunicación de una duración mínima de 90 horas en el cómputo anual.

Para la aplicación de esta medida, el contrato podrá celebrarse tanto por tiempo indefinido como por duración determinada, mientras que la jornada pactada no podrá ser superior al 50% de la correspondiente a un trabajador a tiempo completo.

Para poder acogerse a esta medida, las empresas o autónomos deberán no haber adoptado, en los seis meses anteriores a la celebración del contrato, extinciones de contratos improcedentes. La limitación afectará únicamente a las extinciones producidas con posterioridad al 24 de febrero de 2013, y para la cobertura de aquellos puestos de trabajo del mismo grupo profe-

sional que los afectados por la extinción y para el mismo centro o centros de trabajo.

Para aplicar estos beneficios, la empresa debe mantener el nivel de empleo alcanzado con este tipo de contrato durante, al menos, un periodo equivalente a la duración de dicho contrato con un máximo de 12 meses desde su celebración. En el caso de incumplirlo, deberá reintegrar los incentivos.

No se considerará incumplida la obligación de mantenimiento del empleo a que se refiere este apartado cuando el contrato de trabajo se extinga por causas

objetivas o por despido disciplinario cuando uno u otro sea declarado o reconocido como procedente, ni las extinciones causadas por dimisión, muerte, jubilación o incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez de los trabajadores, por la expiración del tiempo convenido o realización de la obra o servicio objeto del contrato, o por resolución durante el periodo de prueba.

Para la aplicación de las medidas a que se refiere este apartado, será precisa la formalización escrita de los contratos en el modelo que se establezca por el Servicio Público de Empleo Estatal.

2. CONTRATACIÓN INDEFINIDA DE UN JOVEN POR MICROEMPRESAS Y EMPRESARIOS AUTÓNOMOS

Las empresas y autónomos que contraten de manera indefinida a tiempo completo o parcial a un joven desempleado menor de 30 años tendrán derecho a una reducción del 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes correspondiente al trabajo contratado durante el primer año de contrato, siempre que:

- a) Tengan en el momento de la celebración del contrato una plantilla igual o inferior a nueve trabajadores.

- b) No hayan tenido ningún vínculo laboral anterior con el trabajador.
- c) No hayan adoptado, en los seis meses anteriores a la celebración del contrato, decisiones extintivas improcedentes. La limitación afectará solo a las extinciones producidas con posterioridad al 24 de febrero de 2013, y para la cobertura de aquellos puestos de trabajo del mismo grupo profesional que los afectados por la extinción y para el mismo centro o centros de trabajo.
- d) No hayan celebrado con anterioridad otro contrato con arreglo a este precepto, salvo que lo hayan celebrado pero se hubiera extinguido por causa no imputable al empresario o por reducción durante el periodo de prueba. En estos casos si se podrá celebrar un nuevo contrato al amparo de este precepto, pero el periodo total de bonificación no podrá exceder, en conjunto, de 12 meses.

Estos beneficios no se aplicarán:

- a) Cuando el contrato sea un contrato indefinido de apoyo a los emprendedores de los regulados por la Ley de la Reforma Laboral (Ley 3/2012).
- b) Cuando sea para trabajos fijos discontinuos.
- c) Cuando se trate de contratos indefinidos incluidos en el artículo 2 de la Ley 43/2006, de 29 de diciembre (son contratos bonificados celebrados con discapacitados, víctimas de violencia de género o del terrorismo, o trabajadores en situación de exclusión social).

Otras condiciones:

- Los beneficios establecidos solo se aplicarán respecto a un solo contrato.
- Para la aplicación de los beneficios, la empresa deberá mantener en el empleo al trabajador contratado al menos 18 meses desde la fecha del inicio de la relación laboral, salvo que el contrato se extinga por causa no imputable al empresario o por resolución durante el periodo de prueba.
- Se deberá mantener el nivel de empleo en la empresa alcanzado con el contrato durante, al menos, un año desde su celebración.

En caso de incumplimiento de estas obligaciones se deberá proceder al reintegro de los incentivos.

Será necesaria la formalización escrita de estos contratos en el modelo que se establezca al efecto.

3. INCENTIVOS A LA CONTRATACIÓN EN NUEVOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO JOVEN

Tendrán derecho a una reducción del 100% de la cuota empresarial de la Seguridad Social durante los 12 meses siguientes a la contratación los trabajadores por cuenta propia, los menores de 30 años y sin trabajadores asalariados que desde el 24 de febrero de 2013 contraten por primera vez, de forma indefinida mediante un contrato de trabajo a tiempo completo o parcial, a personas desempleadas de edad igual o superior a 45 años, inscritas ininterrumpidamente como desempleadas en la oficina de empleo al menos durante 12 meses en los 18 meses anteriores a la contratación o que resulten beneficiarios del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo.

Se deberá mantener en el empleo al trabajador contratado al menos 18 meses desde la fecha de inicio de la relación laboral, salvo que el contrato se extinga por causa no imputable al empresario o por resolución durante el periodo de prueba. En estos casos, se podrá celebrar un nuevo contrato, si bien el periodo total de aplicación de la reducción no podrá exceder, en conjunto, de 12 meses.

J A D A

The Journal of the American Dental Association



La **publicación nº1** en lectura para los profesionales de la Odontología en Estados Unidos

La revista de elección para la práctica dental, la investigación y la enseñanza, y ahora puede disponer de ella **en español**

En cada número **encontrará:** informes científicos originales, artículos en profundidad, artículos clínicos y lo último en investigación dental

SUSCRÍBASE

S.P.A.
SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

Estrella Tabarez • Dpto. Suscripciones
Av. Córdoba, 21, 3.º • 28026 MADRID
Telf.: 91 500 20 77 • Fax: 91 500 20 75
suscripciones@drugfarma.com

4. PRIMER EMPLEO JOVEN. AMPLIACIÓN DE LAS CAUSAS PARA CELEBRAR UN CONTRATO TEMPORAL

Para incentivar la adquisición de una primera experiencia profesional, las empresas podrán celebrar contratos temporales con jóvenes desempleados menores de 30 años que no tengan experiencia laboral o si esta es inferior a tres meses.

Estos contratos son eventuales, como los celebrados por circunstancias del mercado, acumulados de tareas o exceso de pedidos (se rigen por la misma normativa que estos el artículo 15.1b del Estatuto de los Trabajadores y sus normas de desarrollo), pero con las siguientes peculiaridades:

- a) Se considerará causa de celebración del contrato la adquisición de una primera experiencia profesional.
- b) La duración mínima del contrato será de tres meses.
- c) La duración máxima del contrato será de seis meses, salvo que se establezca una duración superior por convenio colectivo sectorial estatal o, en su defecto, por convenio colectivo sectorial de ámbito inferior, sin que en ningún caso dicha duración pueda exceder de 12 meses.
- d) El contrato deberá celebrarse a jornada completa o a tiempo parcial siempre que, en este último caso, la jornada sea superior al 75% de la correspondiente a un trabajador a tiempo completo comparable.

Para poder celebrar estos contratos, las empresas, incluidos los trabajadores autónomos, deberán no haber adoptado, en los seis meses anteriores a la celebración del contrato, decisiones extintivas improcedentes. La limitación afectará únicamente a las extinciones producidas con posterioridad al 24 de febrero de 2013, y para la cobertura de aquellos puestos de trabajo del mismo grupo profesional que los afectados por la extinción y para el mismo centro o centros de trabajo.

5. INCENTIVOS A LA CONVERSIÓN EN INDEFINIDOS

Las empresas, incluidos los trabajadores autónomos, que, una vez transcurrido un plazo mínimo de tres meses desde su celebración, transformen en indefinidos estos contratos tendrán derecho a una bonificación en las cuotas empresariales a la Seguridad Social de 41,67 euros/mes (500 euros/año) durante tres años, siempre que la jornada pactada sea al menos del 50% de la correspondiente a un trabajador a tiempo completo comparable. Si el contrato se hubiera celebrado con una mujer, la bonificación por transformación será de 58,33 euros/mes (700 euros/año).

Requisitos:

- La empresa deberá mantener el nivel de empleo alcanzado con la transformación durante al menos 12 meses. En caso de incumplimiento de esta obligación se deberá proceder al reintegro de los incentivos. No se considerará incumplida la obligación cuando el contrato de trabajo se extinga por causas objetivas o por despido disciplinario cuando uno u otro sea declarado o reconocido como procedente, ni las extinciones causadas por dimisión, muerte, jubilación o incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez de los trabajadores o por la expiración del tiempo convenido o realización de la obra o servicio objeto del contrato, o por resolución durante el periodo de prueba.
- Será precisa la formalización escrita de los contratos en el modelo que se establezca.

6. INCENTIVOS A LOS CONTRATOS EN PRÁCTICA PARA EL PRIMER EMPLEO

Podrán celebrarse contratos en prácticas con jóvenes menores de 30 años, aunque hayan transcurrido cinco o más años, desde la terminación de los correspondientes estudios.

Las empresas, incluidos los trabajadores autónomos, que concierten un contrato en prácticas con un menor de 30 años tendrán derecho a una reducción del 50% de la cuota empresarial a la Seguridad Social por contingencias comunes correspondiente al trabajador contratado durante toda la vigencia del contrato.

Si el trabajador estuviese ya realizando prácticas no laborales (reguladas en el Real Decreto 1543/2011, de 31 de octubre, por el que se regulan las prácticas no laborales en empresas), en el momento de la concertación del contrato de trabajo en prácticas, la reducción de cuotas será del 75%.

Será precisa la formalización escrita de los contratos en el modelo que se establezca.

7. INCENTIVOS A LA INCORPORACIÓN DE JÓVENES A ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Se incorporan las siguientes bonificaciones aplicables a las entidades de la economía social:

- a) Bonificaciones en las cuotas empresariales de la Seguridad Social durante tres años, cuya cuantía será de 66,67 euros/mes (800 euros/año), aplicable a las cooperativas o sociedades laborales que incorporen trabajadores desempleados menores de 30 años como socios trabajadores o de trabajo. En el caso de cooperativas, las bonificaciones se aplicarán

cuando estas hayan optado por un régimen de Seguridad Social propio de trabajadores por cuenta ajena, en los términos de la Disposición Adicional Cuarta del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

- b) Bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social aplicables a las empresas de inserción en los supuestos de contratos de trabajo suscritos con personas menores de 30 años en situación de exclusión social incluidas en el artículo 2 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción, de 137,50 euros/mes (1.650 euros/año) durante toda la vigencia del contrato o durante tres años, en el caso de contratación indefinida. Estas bonificaciones no serán compatibles con las previstas en el artículo 16.3.a) de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre.

8. ASPECTOS SIGNIFICATIVOS

El Real Decreto-Ley examinado anteriormente introduce una serie de reformas para volver a crecer y crear empleo y fija su atención en las pymes y los autónomos por ser uno de los principales motores para dinamizar la economía española, dado que el sector que nos ocupa ha registrado durante los últimos años un importante descenso de la actividad económica, así como una dependencia estructural de la financiación de origen bancario que limita su capacidad de extensión, lo que provoca en muchos casos una dificultad para mantener el empleo y una cautela a la hora de proceder a la nueva contratación.

Conocedores de este escenario, el Real Decreto contempla medidas que entendemos que en el sector de las clínicas dentales pueden ofrecer importantes posibilidades como la ampliación de las causas para celebrar un contrato temporal; así se puede contratar eventualmente rigiéndose por la normativa del artículo 15. 1b del Estatuto de los Trabajadores a jóvenes dentistas menores de 30 años que no tengan experiencia laboral o que si la tienen sea inferior a tres meses.

Asimismo se permite a partir de este Real Decreto-Ley celebrar contrato en prácticas con menores de 30 años aunque hayan transcurrido cinco o más años desde la terminación de los estudios correspondientes, antes tenía que ser dentro de los cinco años con lo cual limitaba esta posibilidad, y en este sentido también abre la posibilidad de que el contratado en prácticas si durante ese tiempo obtiene un título de grado, máster y doctorado correspondiente a los estudios universitarios no se considere la misma titulación por lo que pueda seguir contratado en esta modalidad.

* Socio-Director del Bufete "De Lorenzo Abogados"

** Abogados del Área Laboral y de Seguridad Social de "De Lorenzo Abogados"
alss@delorenzoabogados.es
www.delorenzoabogados.es

Pretende fomentar la proximidad y colaboración con la industria

LA SECIB SE REÚNE CON SUS EMPRESAS PATROCINADORAS

David Gallego y Rui Figueiredo acercan posturas con Avinent, Microdent Implant System y Klockner



Avinent, Microdent Implant System y Klockner, empresas patrocinadoras de la SECIB.

Una de las novedades es Exposecib, una figura para gestionar las exposiciones comerciales desde la Secretaría Técnica

David Gallego Romero, presidente de la SECIB, y el coordinador de la Comisión Industria de la Sociedad Española de Cirugía Bucal, Rui Figueiredo, expusieron el pasado 19 de junio las nuevas líneas de actuación dentro del contrato anual de colaboración de la SECIB con la industria.

Estas reuniones se enmarcan dentro de los encuentros de trabajo que las empresas patrocinadoras, Avinent, Microdent Implant System y Klockner, mantienen para fomentar la proximidad con la industria.

Entre las novedades se encuentra la creación de la figura EXPOSECIB, mediante la cual todas las exposiciones comerciales de congresos de la SECIB serán gestionadas directamente por la Secretaría de la Sociedad con el objetivo de que haya un único interlocutor y unos mismos criterios de organización, siempre en beneficio de la industria y la SECIB.

El nuevo marco de colaboración también incorpora actividades de formación continuada de forma conjunta SECIB-empresa, fórmula que se viene utilizando en algunos de los cursos de formación organizados en 2013. Asimismo, y como segunda línea nueva de colaboración, se establece la posibilidad de que las empresas patrocinadoras tengan un ponente SECIB en los eventos científicos que organicen y sean aprobados por la comisión científica de la Sociedad.

La actual Junta Directiva de la SECIB tiene como estrategia de actuación con sus grupos de in-

terés el maximizar la proximidad con los mismos. En el caso de sus patrocinadores, se pretende crear una sinergia mutua con las empresas que le proporcionan su apoyo, manteniendo el máximo de comunicación de cara a optimizar el apoyo mutuo en el día a día entre ambas partes.

XI CONGRESO

Con el objetivo de consolidar las reuniones celebradas e impulsar la colaboración entre los asociados, la SECIB y sus patrocinadores celebrarán un nuevo congreso los días 28, 29 y 30 de noviembre.



Los días 28, 29 y 30 de noviembre se celebrará en el Centro de Convenciones Norte de IFEMA de Madrid el XI Congreso de la Sociedad Española de Cirugía Bucal. El objetivo es consolidar las reuniones celebradas e impulsar la colaboración entre los asociados, la SECIB y sus patrocinadores.

El acuerdo incorpora actividades de formación continuada de forma conjunta SECIB-empresa

En él estarán presentes ponentes de gran prestigio nacional e internacional como Carlos Nemcovsky de la Universidad de Tel Aviv (Israel); Hugo de Bruyn, profesor en el área de Periodoncia e Implantología Oral de la Universidad de Ghent (Bélgica); Jan Frederik Güth, de la Universidad Ludwig-Maximilians de Munich (Alemania); y Tido Mankoo, de Windsor (Reino Unido). Entre los españoles

se encuentran Miguel Ángel Iglesias, Antonio Graziano, Jon Eguizabal, José Montes, entre otros.

Además de abordar temas sobre la implantología, se tratará sobre la cirugía más clásica y se debatirá sobre el uso de células madre o la estética perioral. Las conferencias estarán acompañadas de mesas redondas con cirugías en directo y una exposición de comunicaciones abiertas.

Se pretende crear una sinergia con las empresas patrocinadoras para optimizar el apoyo mutuo en el día a día



Pregunta. ¿Qué hizo cuando le diagnosticaron el linfoma de Hodking?

Respuesta. Me dieron cinco semanas para que el niño se terminara de desarrollar. Esas semanas, aunque no estuve trabajando intensamente, sí que seguí yendo a mis trabajos para terminar los proyectos que tenía entre manos y como medida de escape para no pensar demasiado. Pasado ese tiempo me provocaron el parto y, gracias a Dios, todo salió bien. En ese momento tenía un hijo recién nacido y el mayor con 12 meses. Me hicieron las pruebas oportunas y empezamos con el tratamiento, por lo que dejé de trabajar completamente.

P. ¿Cómo fue el tratamiento?

R. Estuve seis meses con quimioterapia y lo pasé bastante mal, a pesar de que se suponía que era la más suave. A los tres meses de empezar con el tratamiento me hicieron una prueba y vieron que todo iba bien, con lo cual, supuestamente, en Navidad, coincidiendo con el fin de la quimioterapia, ya debería de estar curada. Pero las pruebas que me hicieron al final de la quimioterapia no dieron los

resultados esperados, así que me tuvieron que dar una quimioterapia más fuerte durante casi otros seis meses y hacerme un autotrasplante de médula.

P. ¿Cómo recuerda aquella etapa?

R. Mi familia se volcó conmigo completamente. Hacían incluso cuadrantes para ver quién se quedaba con los niños y conmigo a lo largo del día. He estado mucho tiempo aislada porque con las defensas bajas no te dejaban estar con nadie. No podía plantearme trabajar, pero tampoco podía relacionarme normalmente con la gente.

P. ¿Cómo pasó ese aislamiento?

R. No podía venir nadie a casa y si entraba alguien tenía que ser con mascarilla y calzas. Mi casa se convirtió en un búnker. Los niños no podían ir a la guardería, ni tan siquiera salir a jugar al parque. No podían relacionarse con otros niños porque cualquier catarro suyo a mí me podía suponer algo mucho más grave. Todo era restringido y había que tener mucho cuidado.

Miriam es una luchadora que hoy puede presumir de lo más importante de la vida: vivirla.

MIRIAM LÓPEZ DE LA HOZ

Odontóloga

“La vida es este instante que estás viviendo”

“A día de hoy, sigo celebrando con velas mis dos cumpleaños: el del día que nací y el del día del trasplante”

P. ¿Cómo se enfrentó al autotrasplante de médula?

R. Estuve 27 días aislada en una habitación en la que no podía tener contacto con nadie. Ni tan siquiera podía salir al pasillo o abrir ventanas. Solo estaba conmigo mi marido. El aislamiento fue horrible porque llega un momento en que te sientes muy frustrada y además, físicamente, te encuentras bastante mal, todos los días esperando a que subieran las defensas y sorteando las complicaciones que iban apareciendo. Y, sobre todo, echando mucho de menos a mis hijos, a los que veía solo a través de la pantalla del ordenador. En esos momentos luchas con todas tus fuerzas y te das cuenta de todo aquello en lo que no reparas cuando estás bien. Sin embargo,

A Miriam López de la Hoz la vida le tenía deparado un destino con el que no contaba. Embarazada de su segundo hijo se le descubrió un linfoma de Hodgkin que le hizo estar apartada de la profesión. Una vez recuperada se encontró con la cara y cruz de la profesión pero, sobre todo, con unas tremendas ganas de vivir.

Miriam López de la Hoz nació en Madrid, en 1976, y estudió la carrera de Odontología en la Universidad Europea de Madrid. Tras terminarla, quiso seguir formándose y realizó un máster en Odontopediatría en el Hospital San Rafael y un posgrado en la Universidad Complutense en Pacientes Discapacitados y Ortodoncia.

Su formación pronto le permitió encontrar trabajo en consultas, y con pacientes discapacitados y en quirófanos. Unos empleos que, como autónoma, compaginaba con la impartición de clases de Odontología Integrada Infantil en la Universidad de Alfonso X el Sabio, de Madrid.

Con la seguridad de un empleo estable, Miriam se casó y decidió tener familia. Se quedó embarazada de su primer hijo y estuvo trabajando hasta justo el día anterior al nacimiento. Seis semanas después ya había vuelto a sus quehaceres laborales. Pocos meses después se volvió a quedar embarazada, pero a las treinta semanas de embarazo se descubrió un bulto. Tras acudir al médico y las pruebas pertinentes se le diagnostica un linfoma de Hodgking. Su vida acababa de pegar un giro inesperado y ella aún no era consciente del camino que le quedaba por recorrer.

ese fue el comienzo de mi nueva vida. A partir de ahí mi marcador se puso a cero y, a día de hoy, sigo celebrando con velas mis dos cumpleaños: el del día que nací y el del día del trasplante, el 18 de junio.

P. Esta etapa supongo que fue muy dura.

R. Sí. De hecho, quise dar a luz en un hospital diferente al que me estaban tratando por la enfermedad. No quería tener dos recuerdos tan diferentes en un mismo lugar. Ahora mismo, solo con ver u oler determinadas sustancias me asaltan los recuerdos de aquella etapa. Hay programas de televisión que nos ponían mientras nos daban la quimioterapia que no los puedo ver. A veces no puedo ni siquiera

“Ahora pienso que la vida es justamente este momento que estamos viviendo. Y hay que disfrutarlo”



El cáncer le enseñó a ser más feliz y a disfrutar de los momentos más simples.

hablar de ciertas cosas que me recuerdan a aquella etapa porque me entran náuseas.

P. ¿Cuáles son los sentimientos que recuerda más nítidamente?

R. El miedo y la incertidumbre. Te encuentras muy desprotegido porque no sabes qué va a pasar. Yo viví mi funeral más de una vez, especialmente cuando te dicen que la medicación no ha funcionado.

Cuando me diagnosticaron la enfermedad fui muy optimista, pero cuando te dicen que la cosa no va bien la mente se dispara y empieza a jugarte malas pasadas.

P. ¿Qué le ha enseñado el cáncer?

R. Yo doy gracias por haber tenido cáncer y haber pasado lo que he pasado, porque gracias a eso soy mucho más feliz. La vida la ves



Cuando superó la enfermedad se vio obligada a empezar de cero profesionalmente.

completamente de otra forma. Eres feliz con todo y le das importancia a cosas que realmente la tienen. Disfruto cada minuto que estoy con mis hijos y mi marido o el simple hecho de estar con una amiga tomándome un refresco.

P. ¿Y esa sensación no se va diluyendo?

R. A veces, con el estrés de la vida diaria, te olvidas un poco. Pero tengo permanente contacto con un grupo de amigos que hemos pasado por un linfoma y cuando ves que otra persona tiene una recaída o que alguien nuevo entra en el grupo y observas que está luchando y pasando por lo mismo que pasaste tú, en esos momentos vuelves a ser consciente de la suerte que tienes. Esto me ayuda mucho. No solo yo doy ánimos a los demás y les cuento mi propia experiencia, sino que ellos me hacen recordar esas veces en las que pensaba que no iba a salir de la habitación del hospital. Esos momentos los tienes grabados en la memoria. Por eso, ahora pienso que la vida es justa-

“He ido despacito pero avanzando siempre. Ahora estoy muy contenta”

“Tras superar el cáncer, con años de experiencia a mis espaldas me tuve que poner a buscar trabajo, como mis alumnos recién licenciados”

mente este momento que estamos viviendo. Y hay que disfrutarlo.

P. ¿En qué punto se encuentra ahora?

R. Ya hace tres años de todo esto. Tengo que hacerme revisiones cada seis meses. La última fue en julio y ya hasta diciembre es como si estuviera de vacaciones; me olvido del tema. Aunque la noche de antes de someterse a la revisión siempre lo pasas mal.

P. ¿Cómo fue su reincorporación al mundo laboral?

R. El médico me dijo que empezara poco a poco porque estaba un poco débil. Empecé por la Universidad. Se portaron estupendamente conmigo. Me dijeron “aquí tienes tu sitio” y me permitieron ir reincorporándome poco a poco. Tenemos muy buen clima de trabajo y me han ayudado mucho. Estuvieron muy pendientes de mí.

P. ¿Y en los otros trabajos?

R. Lo que me pasó fue muy triste. Inhumano, diría yo. En principio comenzaron a decirme que esperara un tiempo antes de volver, pero yo sentía la necesidad de hacerlo cuanto antes, tanto para recuperar la sensación de normalidad como por el tema económico. Entonces fue cuando me encontré cerrada una puerta con gente con la que llevaba trabajando cinco años. Me dijeron que no les interesaba tener a una

persona con cáncer. Lloré de rabia. Fue como empezar de cero. Antes de la enfermedad yo tenía todos mis turnos ocupados y de repente me vi sin trabajo. Después del cáncer me llegó lo que menos me esperaba. Te hacen sentir que no vales para lo que valías antes, para lo que vale el resto de la gente. Con años de experiencia a mis espaldas me tuve que poner a buscar trabajo como mis alumnos recién licenciados.

P. ¿Cómo solucionó esta situación?

R. Como yo trabajaba en una empresa privada dentro de un hospital, fui a hablar directamente con el director del hospital, quien me abrió las puertas del mismo. Recuperé mis pacientes discapacitados y ahora les trato directamente en el hospital. Hay pocos profesionales que se dediquen a pacientes discapacitados, así que los pobres están un poco abandonados. Los que se pueden tratar en clínica, los trato en clínica. Y los que se tienen que tratar en quirófano, los trato en quirófano. He ido despacito pero avanzando siempre. Ahora estoy muy contenta.

P. ¿Cuáles son sus objetivos?

R. Mi mayor volumen de trabajo es por las tardes, así que mi idea es ir pasándome a las mañanas y dejar las tardes para estar con mis



Optimista y fuerte, Miriam sonríe a la vida cada mañana.

¡DONA MÉDULA Y REGALA VIDA!

“Quería aprovechar la oportunidad que me dais para hacer llegar a todo el mundo lo fácil e importantísimo que es hacerse donante de médula. Comparto mi vida con algunas fundaciones de personas con discapacidad y pacientes de cáncer. En ellas hay muchísimos adultos y niños esperando una oportunidad para poder realizar sus sueños, sus ilusiones y tener la suerte simplemente de poder vivir.

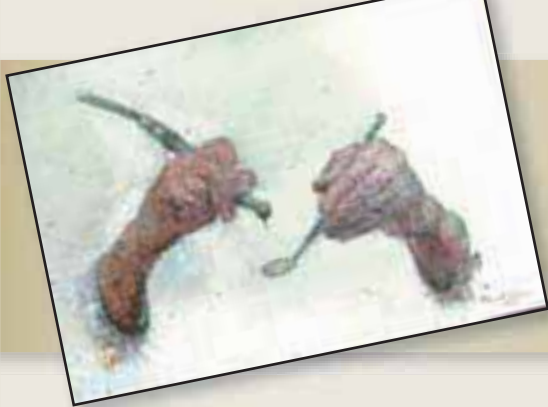
La donación en un 90% de los casos es como donar sangre. Existe una gran carencia de información sobre la donación de médula y la gente se asusta solo con oír hablar del tema, pero ya no es como antes; ahora con un simple pinchazo en cada brazo puedes donar médula, puedes dar otra oportunidad a alguien, incluso algún día puedes ser tú el que lo necesite, tu hermano, tu hijo, tu mujer... Animo a todos a haceros donantes de médula, por ti, por ellos, por nosotros”.

hijos, porque después de lo que he pasado simplemente necesitas estar con tu familia y disfrutar de los tuyos.

P. ¿Qué consejos daría a una persona que acaba de ser diagnosticada de cáncer?

R. Que tire para adelante. Es lo que toca y tienes que afrontarlo. Hay que tener mucho optimismo y mucha fuerza. Esto es una lección de vida completa, así que hay que disfrutar de cada minuto. Yo estoy aquí para hacer proyectos maravillosos. Y, por otra parte, es precioso ver cómo, en estos casos, la gente se une y se ayuda mutuamente.

TEXTO: EVA DEL AMO
FOTOS: ANTONIO MARTÍN



LA MIRADA EN EL ESPEJO



Julio González Iglesias

Doctor en Medicina y Cirugía.
Profesor Universitario. Presidente de la Academia Española de Estudios Históricos de Estomatología y Odontología.

Jorge González Pérez

Profesor de la Clínica Odontológica de la Universidad Alfonso X El Sabio. Madrid.

GALERÍA DE EXCÉNTRICOS

Dentistas itinerantes y sedentarios en la Salamanca del siglo XIX

Vamos a recordar a unos personajes, antepasados nuestros en la profesión, que pasaron parte o toda su vida en Salamanca, aliviando como podían los quebrantos bucodentarios de los charros y charras del siglo XIX. Y vamos a recordarlos porque ellos, a su modo, pusieron las primeras piedras del edificio que ahora habitamos nosotros y debemos estarles agradecidos ya que forman parte de la cadena que transmitió de mano a mano la antorcha del progreso de esto que en el momento actual llamamos Odontología o Estomatología, o como queramos que sea. Recordarlos será pasarlos por el corazón y revivirlos, pues se dice que nadie muere del todo hasta que no se le olvida por completo.

Al fin y al cabo, estos personajes pasearon por calles de Salamanca parecidas a las actuales, vivieron a la sombra de la Catedral, de la Clerecía, de la Plaza Mayor y ejercieron en el Corriillo, la calle Toro, la calle de la Cruz y tantas otras que aún figuran en el callejero salmantino.

Bien es verdad que la ciudad estaba entonces muy deteriorada.

Todos sabemos que, tras las glorias del Renacimiento, Salamanca decayó durante el siglo XVII y, tras un repunte en el siglo XVIII, cuando se construyó la Clerecía y la Plaza Mayor, entró en el XIX depauperada y harapienta.

Tal vez una de las causas fuera la Guerra de la Independencia, que destruyó una tercera parte de sus tesoros artísticos y que la dejó sin comunicaciones ni sustento, o tal vez contribuyeron otras razones en las que no vamos a entrar ahora.

España entera lo pasó mal. En 1812, cuando la batalla de los Arapiles, en Madrid murieron 20.000 personas de hambre.

Para que nos hagamos una idea de cómo veían Salamanca a mediados del siglo XIX, traigo un relato de la prensa madrileña a propósito del primer viaje que Charles Clifford, el gran fotógrafo, hizo a nuestra capital en 1851 y del que, por cierto, se habla muy poco, como tampoco se hace hincapié en que Clifford, antes que fotógrafo, se dedicó a hacer exhibiciones con globos en España acompañado por su mujer y su compañero Goldstone (que, por cierto, murió en Inglaterra al estallar la aeronave donde viajaba).

Pues bien, aquella expedición que acompañaba a los estudiantes de Bellas Artes vio a Salamanca "como una ciudad sombría de iglesias derruidas, murallas ruinosas, tumbas profanadas y escombros por todas partes..., conventos arruinados para sacar materiales

de construcción para casuchas y covachuelas. Apenas podemos recorrer sin llanto en los ojos el teatro de tantas miserias ni desastres".

Esto lo reprodujeron "El Clamor Público", "La España", "El Heraldo" y todos los periódicos más importantes del momento.

No obstante, a mediados del siglo XIX comenzó un moderado resurgimiento. La gente hablaba del progreso, del telégrafo, del teléfono, de los ferrocarriles, de la electricidad, de nuevos establecimientos, hoteles, restaurantes, ferias, elecciones, etc.

El telégrafo llegó a mediados del siglo XIX, el ferrocarril en 1877, los salmantinos admiraron la luz eléctrica gracias a Moneo en La Alamedilla (en la Exposición Provincial de 1884), que puso cuatro focos voltaicos e incluso un teléfono (el primero de la ciudad) desde su casa al recinto ferial. Luego, en 1887, se puso otro entre el Gobierno Civil y la Diputación.

Un cubano educado en Estados Unidos y casado con una salmantina, D. Carlos Luna Beovide, comenzará la electrificación de la capital de Tormes en enero de 1888 y trajo un ingeniero de París llamado Robert Mondos para llevarla a cabo. En 1889 ya lucieron las primeras bombillas en la Plaza Mayor.

El mismo D. Carlos Luna asombrará a los trajineros y viandantes con su automóvil en 1899, un Morris 15 H. P., el primero de la capital charra, consiguiendo en Madrid uno de los primeros carnés de conducir de España.

Salamanca decayó durante el siglo xvii y, tras un repunte en el siglo xviii, entró en el xix depauperada y harapienta

La fotografía, las bicicletas, los fonógrafos fueron llegando poco a poco. El cinematógrafo hechizó a los salmantinos en 1897 en el Teatro del Liceo.

Pues bien, en este escenario se desarrolló el quehacer de los dentistas decimonónicos que vamos a recordar.

Naturalmente, ninguno tuvo teléfono en su consulta, ni luz eléctrica, ni agua corriente, ni automóviles, ni siquiera a finales de la centuria. Estos lujos solo podían permitírselos los poderosos... y no todos.

EL PRIMER DENTISTA SALMANTINO DE NOMBRE CONOCIDO: EL “DIXTRO CABAÑAS”

De momento (dejando de lado alguna alusión en la novela picaresca), el primer profesional con nombre conocido del que tenemos noticia en la geografía acotada es el “Dixtro Cabañas”, que arrancaba las muelas “con maestría” en Salamanca, en 1796, según nos ilustra el “Semanario de Salamanca” en un artículo titulado “Dolor de muelas”¹.

Según T. C., autor del texto, las muelas eran muy necesarias, sobre todo para la digestión, y dolían por la “supresión de la transpiración”, “abuso de bebidas calientes” o “uso de los escarbadiantes”, así como por el escorbuto y el mal venéreo.

Llama “dolor de rabia” al “dolor vehemente de muelas” y aconsejaba contra él meter en el agujero de la muela un trozo de algodón mojado en láudano y taparla con alcanfor mezclado con opio. Si el dolor provenía de las caries, no había remedio posible y se debía proceder a arrancárselas. Ahí intervenía el “Dixtro Cabañas”, aunque, ¡cuidado!, no podía hacer la avulsión en el momento del dolor, por lo que pudiera pasar.

Otros remedios contra la odontalgia eran las purgas, la quina y la piedra imán (por entonces se había puesto de moda este magnético remedio).

Bueno era limpiarse previamente la dentadura con agua fría y las madres debían inculcar esta costumbre a sus hijos.



Salamanca a principios del siglo xix.

“La moda de sacar una vacía –dice T. C.– después de las comidas para lavarse la boca sería muy saludable, aunque poco decente haciéndolo delante de todos”.

No obstante, era muy español, una vez levantados los manteles, entretenerse, mientras se hurgaban los dientes con un palillo, hablando de cosas livianas y, de este modo, quedó la frase “estar de palique” (al menos así lo sostiene Rodríguez Marín en su magnífica edición crítica de *El Quijote*).

Finalizó, pues, el siglo xviii triunfando el “Dixtro Cabañas” en Salamanca, que, seguramente, jamás leyó a Francisco Antonio Peláez ni a D. Félix Pérez de Arroyo, que habían publicado a la sazón sendos tratados, saqueando, eso sí, al pie de la letra “El cirujano dentista de Pierre Fauchard”.

DON LUIS ISIDRO

Ha de pasar un poco más de medio siglo para que conozcamos el nombre de otro ilustre varón dedicado al “arte del dentista”².

Se trata esta vez de D. Luis Isidro, que ejercía en 1851 en los Portales del Corriño, n.º 14 (tienda de peluquería y barbería).

En un anuncio en “El Correo Salmantino”, decía el interesado que era “profesor de cirugía menor y practicante para el Hospital General de Madrid” y que se había hecho “dentista” junto al Sr. Mata, profesor altamente acreditado en la Corte y el extranjero.

Efectivamente, D. Ciriaco Mata fue un famoso dentista madrileño que ejerció en Madrid, en la calle de la Cruz, hacia los años 50 del siglo xix. En 1851 mantuvo una polémica que encontró eco en la prensa con D. Carlos Koth, dentista americano³.

Ofrecía D. Luis una pasta para obturar los dientes, además de limpiar la dentadura. Extraía “con destreza” muelas, dientes y raigo-

nes, y tenía “polvos dentífricos deterativos y tónicos para blanquear y fortificar la dentadura, inventados por el Sr. Rotondo, dentista de S. M. –Precio: 2 reales la caja”.

El Sr. Rotondo no era otro sino D. Antonio de Rotondo y Rabasco, tal vez el dentista español más sobresaliente desde 1830 hasta 1870, dentista de cámara de Fernando VII, Isabel II, Amadeo I y Alfonso XII, autor de numerosos libros, músico, pintor, etc.

Que D. Luis Isidro mencione a D. Ciriaco Mata y a D. Antonio Rotondo nos demuestra que no era un cualquiera, pues algo se le habría pegado.

Dos meses después seguía ejerciendo en los Portales del Corriño y se permitió enviar el siguiente anuncio al “Correo Salmantino”, donde nos ilustra de lo que hacía un dentista de mediados del siglo xix.

Luis Isidro, cirujano, sangrador y dentista

Tiene el honor de anunciar al público, que habiendo sido honrado con la confianza de personas respetables, durante el tiempo que lleva ejerciendo su profesión, y en todo lo demás perteneciente a las diversas materias que abraza, se ofrece de nuevo y con ventajas en lo que sigue a continuación:

Empasta los dientes y muelas careados con la perfección que ya tiene acreditada. Esta pasta es permanente e impide que continúe la caries y evita los dolores tan incómodos que se sufren.

Limpia y hermosea la dentadura sin usar al objeto sustancias perjudiciales, como hacen algunos dentistas.

Posee un específico para quitar el dolor de muelas sin que sea necesario la extracción (excepto en algunos casos).

Extrae muelas, dientes, raíces y raigones con gran facilidad, procurando evitar las do-



“Batalla de los Arapiles (1812). El principio del fin de Napoleón en España”.

lencias que son consiguientes en estas operaciones.

Lima, corta, separa y cauteriza lo que produzca roces a las partes blandas.

En dicho establecimiento se expende el agua sanitaria bucal de Mata, que tanto crédito ha merecido en la corte y fuera de ella. Sirve para blanquear la dentadura, fortalecer las encías y liberarlas de las inflamaciones y debilidad escorbútica, escorreciones crónicas de la misma, y de las de la lengua y parte interna de los carrillos. Se usa echando de 10 a 20 gotas en medio vaso de agua fría o mejor tibia, con la que se enjuagará la boca. Cuando se dé alguna de las enfermedades dichas, se usa disuelta en menos cantidad de agua o bien empapando unas hilas que se pasan en el acto por los puntos afectos. El encarecimiento de esta agua queda garantizado con los elogios que toda la prensa médica le ha prodigado en la corte.

El precio de cada frasco será económico.

También se despachan polvos dentífricos y tónicos inventados por el señor Rotondo, dentista de S. M. a 2 reales la caja.

Tiene un gran surtido de cepillos para hacer uso de los polvos.

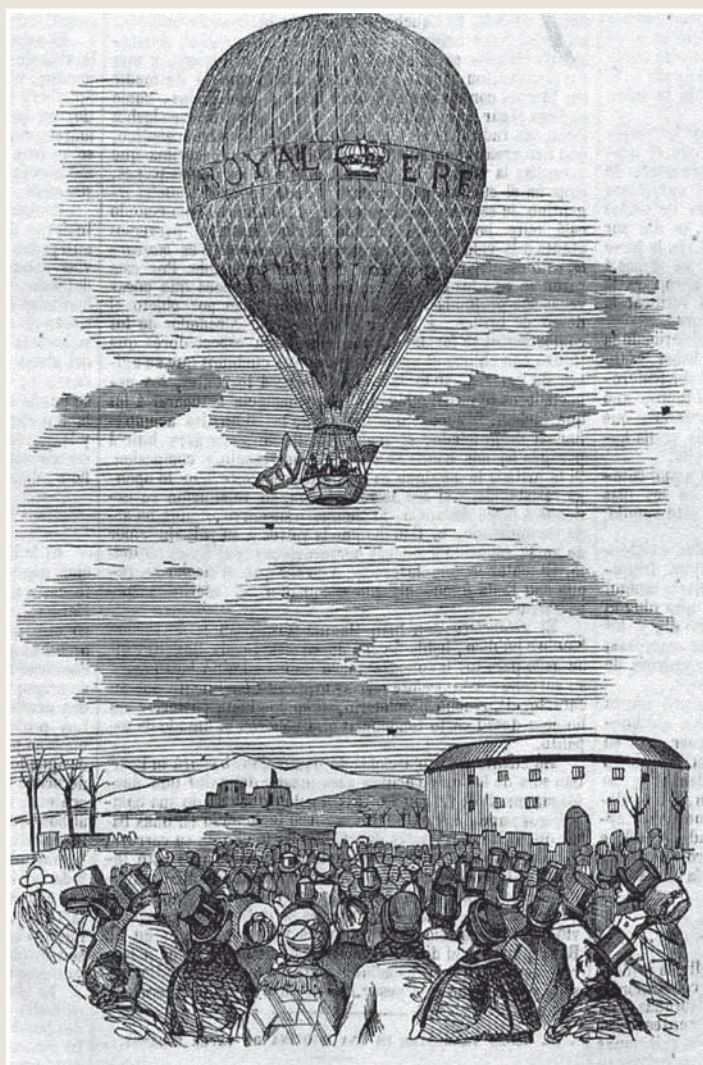
Portales del Corillo, n.º 11, tienda de peluquería y barbería.

DON ESTANISLAO DEL CASTILLO

Casi diez años más tarde llegaba a Salamanca (29 de julio de 1860) D. Estanislao del Castillo, cirujano dentista que paraba en la Posada de los Toros

ofreciendo dentaduras y piezas sueltas idénticas a las naturales para masticar.

Curaba las enfermedades de la dentadura y además tenía polvos para conservarla.



Ascensión en Madrid del globo de Clifford, su esposa y su socio Goldstone.

Pero lo más curioso era que, además de cirujano dentista, era un experto en modelar que se comprometía a enseñar a hacer “flores y frutas de cera”, tan propias como las naturales (igual que la dentadura) a toda persona que se acercara por la Posada de los Toros⁴.

Digamos que tal posada era muy antigua, abierta antes de 1850, estaba bajo los porches de la Plaza Mayor y aún en 1930 la fotografiaron Ansele y Juanes, publicándola en “La Esfera”⁵.

Se supone que se llamaba así en recuerdo a cuando en la Plaza Mayor se celebraban corridas de toros.

EL PROFESOR PEYAS

En 1860 llegó también a Salamanca un dentista llamado Peyas, que decía de sí mismo que había ejercido tanto en España como en el extranjero durante diez años y que tenía un nombramiento de cirujano de la Real Armada.

En un anuncio incluido en “El Adelante” después de denunciar el abuso de los “intrusos ignorantes” ofrecía: extraer dientes, muelas y raigones, aunque apostillaba en nota a pie de página que “Extraer no es curar, es destruir, el último recurso es el hierro”.

Empastar y orificar (las muelas –decía– debían empastarse antes de que dolieran).

Limpiar la dentadura (para limpiarla del sarro acre y corrosivo, destructor del esmalte y causa de úlceras y escorbuto).

Colocación de dientes y dentaduras (informaba de que la dentadura debía reponerse por cuatro causas: la primera para masticar los alimentos; la segunda para que no se aflojen los demás; la tercera para pronunciar bien y no salpicar con la saliva, y la cuarta para que no se desfigure la cara)

Rebajar los dientes que sobresalen.

Asegurar los móviles.

Curar todas las afecciones de la boca.

Prometía precios muy ajustados: los dientes inferiores a 30 reales; los dientes “diáfanos” montados sobre platino, 50 reales; los dientes minerales angloamericanos montados en oro, 120 reales; las dentaduras completas, desde 1.200 reales hasta 2.000 reales; también tenía un específico para teñir las canas a 30 reales el tarro.

Vivía en la calle de la Rúa, n.º 21.

ISIDORO CERF

Un mes después, el 30 de agosto, otro colega se anunciaba también en el periódico “Adelante”⁶.

Se trataba de D. Isidoro Cerf, dentista y vecino de Béjar que llevaba ejerciendo 15 años en la provincia de Salamanca (sería, pues, el más antiguo).

Informaba de que tenía dientes minerales, es decir, de porcelana, que aunque ideados en Francia en 17 años

seguían prodigándose poco en España, siendo los más corrientes los de hipopótamo o “caballo marino”, como se les llamaba entonces.

Poseía además un líquido inventado por el Dr. Orfila para curar “la debilidad de encías”, es decir, el escorbuto.

Orfila fue un gran médico y químico nacido en Mahón y nacionalizado francés. El remedio contra el escorbuto lo descubrió el médico de la marina inglesa James Lindt, zumo de limón y naranja (vitamina C).

Vivía en la Posada o Parador de los Cabañeros, que estaba en la calle Espoz y Mina, n.º 12. Por los años 50-60 ambas fondas eran el aposento de los profesionales nómadas, oculistas, comadronas y viajeros de comercio, actuando a veces de lonja que recibía los productos que llegaban de Madrid, Barcelona y aun de Inglaterra y Francia en fuertes y pesadas galeras (estas expediciones, según un testigo presencial, se hacían en Pascua de Resurrección y en la Feria de Botijeros)⁷.

En 1899 estaba regentado por D. Lorenzo Fernández Moreno.

CARLOS ALBESSARD

Casi al mismo tiempo que D. Estanislao del Castillo y D. Isidoro Cerf aparece la primera referencia del dentista Carlos Albessard en el diario “Adelante”, en octubre de 1860, en un anuncio que decía: “El conocido y muy acreditado profesor dentista Carlos A. Albessard, que se halla de paso en esta capital, pone dentaduras y dientes por métodos sencillísimos y nada incómodos, remedia asimismo las incomodidades de las personas que usan dientes artificiales.

Asiste a las casas particulares que deseen aprovechar sus servicios. Opera gratis a los pobres en la Plaza a las 9 de la mañana. Advierte de que dentro de muy pocos días se dirigirá a Peñaranda. Vive en la Posada de los Toros”⁸.

Muy interesante eso de que sacara gratis los dientes a los pobres a las 9 de la mañana en la Plaza Mayor.

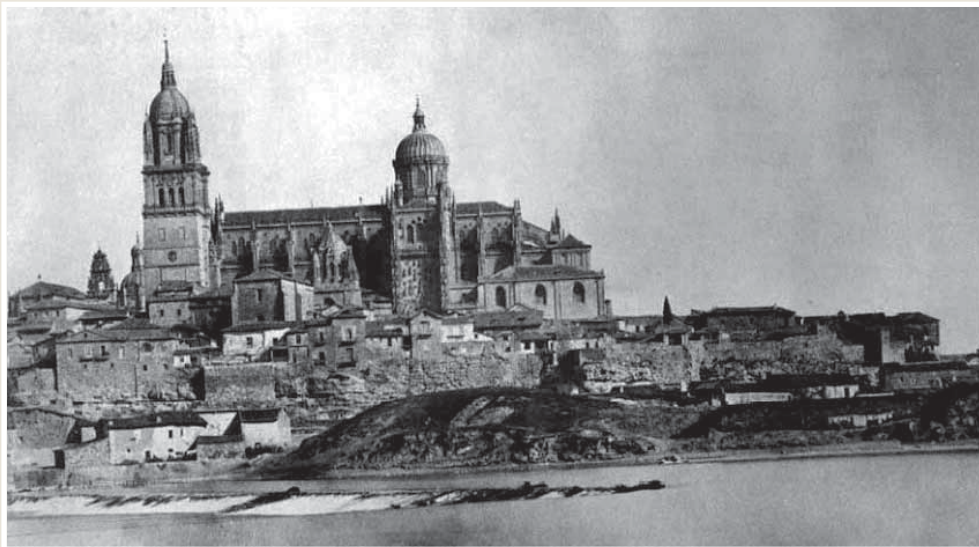
En 1885, “El Fomento” informa de la presencia de Albessard en Salamanca, calle de la Rúa, n.º 10⁹.

Debemos esperar hasta 1889 para que “El Fomento” vuelva a informar de que Albessard ha visitado la Exposición Universal de París (Torre Eiffel), que invita al público a visitar su gabinete para que pueda contemplar las novedades que ha traído de la capital francesa¹⁰.

“El Fomento” se hizo eco del llamamiento de Albessard y visitó el gabinete de la calle de la Rúa, n.º 20 “que había instalado recientemente el distinguido dentista D. Carlos Albessard, acerca del cual no vacilamos en afirmar que se halla montado a la altura de los primeros de Europa”.

“La excelencia de la multitud de aparatos –explicaba ‘El Fomento’– pertenecientes a los mejores sistemas modernos, con que cuenta para la práctica de las más difíciles operaciones, suponen una suma de elementos que no veíamos fuera dable reunir en una capital de la categoría de Salamanca, y prueban los sacrificios que se ha impuesto el acreditado profesor en su deseo de dar gusto a la clientela salmantina, que por interés propio creemos habrá de corresponder a las relevantes aptitudes que muestra reunir el Sr. Albessard en tan difícil arte”¹¹.

El primer profesional con nombre conocido del que tenemos noticia en la geografía salmantina es el “Diestro Cabañas”, que arrancaba las muelas “con maestría”



Fotografía de Salamanca por Carlos Clifford.



Un fraile examina las causas de la fluxión dental de un paciente, que le mira asustado. J. Grusory (1806).

En 1889, Carlos Albessard es retratado por Enrique Riafrecho y el cuadro se expone en el bazar del Sr. Buxaderas¹².

Tenía su consulta en la calle de la Rúa, n.º 20 y de allí se cambió en 1890 a la calle Toro, n.º 2, en la antigua peluquería de Niño¹³.

El año anterior había ejercido allí D. Ignacio Giraud. Como otros colegas, por ejemplo, en 1897 visita Béjar y avisa de que permanecerá allí ocho días¹⁴.

Ese mismo año denuncia a un empleado suyo, llamado Carlos Depiu, que es declarado en busca y captura por haberle robado instrumental¹⁵.

En 1898, “El Noticiero Salmantino”, dice en un anuncio que Albessard se ha traído de Madrid un ayudante que extrae las muelas y raigones sin dolor e invita a los médicos a que le visiten y presencien el uso y la aplicación de tan benéfico anestésico en su consulta de la calle Dr. Riesco, n.º 2¹⁶.

En 1899 se anuncia en “El Labaro” y dice que hace extracciones de muelas y raigones sin dolor ni peligro alguno (poniendo anestesia)¹⁷.

Se proclamaba especialista en dentaduras artificiales y pasaba consulta en Dr. Riesco (calle Toro), n.º 2.

En 1901 debió de padecer alguna enfermedad de la vista que le tuvo apartado de la profesión. Una vez restablecido, lo comunica en la prensa y avisa al público de que pueden visitarle de nuevo en Doctor Riesco n.º 2¹⁸.

En 1902 estuvo asociado con el cirujano dentista D. Roberto García Cuevas y ofrecía un “gabinete especial para la construcción de dentaduras completas y parciales en cau-

cho, oro, metal Vitoria, soldados en oro o minerales y aluminio. Dientes a Pivot, coronas, dentaduras de puente, aparatos protésicos y toda clase de operaciones de boca. –Precios módicos– Doctor Riesco, n.º 2”¹⁹.

En 1904 se trasladó a Peñaranda²⁰ y puso la consulta en la calle Nuestra Señora, n.º 61.

En 1906 se anuncia una casa de huéspedes y viajeros de Carlos Albessard en Madrid, en la calle Jacometrezo, con bonitos gabinetes y luz eléctrica²¹.

Y así fue cómo cambió la profesión de dentista por la de hospedero después de haberla ejercido cerca de cincuenta años.

DON VICENTE ALMUDEVER DOYEGA

Llegó a Salamanca y se anunció en el diario “El Adelanto” el 31 de agosto de 1865 con una dentadura que se sujetaba por presión atmosférica, frase muy encomada entonces recordando los hemisferios de Magdeburgo cuando Otto van Guericke demostró que sacando el aire de dichos hemisferios no había quien los separase.

Decía que se había dedicado a la profesión la mayor parte de su vida, así que debió de comenzar pronto²².

Almudever venía de Sevilla, donde estaba establecido y allí, en 1864, junto a Baldaraque, Segura y Pozo formaron la primera Asociación de Dentistas de España, contando, incluso, con un órgano periodístico oficial, “La Voz de los Ministrantes”.

Publicó artículos en “La Revista Odontológica” de Triviño y estuvo en activo, al menos, hasta 1908.

Envío un comunicado a la prensa quejándose de que se hubiera comentado que no tenía título adecuado para ejercer de dentista.

Recibía en el Parador o Fonda de los Toros.

DON RAFAEL RUIZ

En 1865, también en el diario “Adelante”, se anunció D. Rafael Ruiz, dentista que recibía en el Parador del Rincón.

Decía que llevaba 16 años de estudio y práctica al lado de D. Antonio Rotondo, primer dentista de S. M. (ya hemos comentado, aunque brevísimamente, quien era D. Antonio Rotondo).

Ofrecía poner dientes minerales y dentaduras masticatorias, así como empastes, limpiar la dentadura, etc.

Poseía “excelentes elixires dentífricos y los recomendables polvos de menta”.

Cobraba 4 reales por limpiar la dentadura y operaba gratis a los pobres a todas las horas del día²³.

El Parador del Rincón estaba en la Plazuela del Ángel ya en 1854.

El 6 de julio de 1879, su encargado, José Redondo, se anuncia en el Parador del Rincón, Plaza de la Verdura, n.º 34.

En 1924 seguía en el mismo sitio y el dueño era Luis González.

DON LUIS PERAQUI Y ARTACHO

La primera noticia (al menos que sepamos) de D. Luis Peraqui es un suelto aparecido en “El Semanario Salmantino” el 24 de setiembre de 1876.

En la sección “Revista de la Semana”, el cronista anónimo con evidente intención irónica dice:



Frasco de láudano.

En 1899 Albessard se anuncia en “El Labaro” y dice que hace extracciones de muelas y raigones sin dolor ni peligro alguno (poniendo anestesia)

«Prepárense ustedes para estornudar y a continuación informar sobre un anuncio publicado hace pocos días por el “dentista francés” Luis Peraqui (sic) del que había oído comentarios elogiosos por las difícilísimas operaciones llevadas a cabo en su particular arte.

Eso puede ser cierto –viene a decir– pero en cuanto a la literatura del anuncio... venga Dios y lo vea.

El reclamo de “Peraqui” decía: “La limpieza de la boca es la madre de la salud. Sin esta, no hay garantía. Limpiarse la dentadura por la mañana, pero particularmente por la noche, con un cepillo fuerte mejor que flojo;

usando un palillo de madera después de cada comida, aunque salga un poco de sangre en el principio no importa, se compone usando los polvos y el elixir de mi composición; reconocía el uso de su elixir antiescorbútico y antipútrido como lo mejor y lo único conocido para fortificar los dientes y las muelas flojas evitando la caries, y cura las irritaciones y esponposidades de las encías y purifica el aliento, da una frescura y gusto agradable a la boca”.

“¡Áteme usted esa mosca por el rabo –se carcaja el cronista–. Convengamos en que el Sr. Peraqui (sic) tiene una literatura ‘perra’”»²⁴.

D. Luis Peraqui se estableció en la calle del Corriño y en 1886 se trasladó a la calle de la Rúa, n.º 23²⁵.

En 1888 se anunció en el “Diario de Salamanca” como “profesor dentista” y ofrecía dentaduras parciales y medias dentaduras por los mejores sistemas científicos norteamericanos, empastes, orificaciones y todo género de operaciones en la boca. “Su gabinete: Rúa, n.º 23”²⁶.

Durante los años 1888 y 1889 se anunció prolíficamente en la prensa salmantina.

En 1895 se trasladó a la Plaza Mayor (entrada por la escalerilla de San Martín)²⁷.

Sin embargo, no era todavía un dentista estable, pues en 1897 el diario “La Información” comunicaba a sus lectores que el acreditado cirujano dentista D. Luis Peraqui llegaría a Salamanca para ejercer su profesión durante unos años²⁸.

Posiblemente desde esa fecha comenzó a visitar Ciudad Rodrigo porque el diario “El Clarín” de dicha población decía ese año que Peraqui había salido para Salamanca “con objeto de hacer varias operaciones”²⁹.

En 1902, “La Justicia” de Ciudad Rodrigo decía que se había cambiado de la Plaza Mayor a la calle San Juan, n.º 8³⁰.

En 1905, “El Adelanto” incluía un aviso al público informando de que Peraqui ejercería una temporada en Salamanca, en el Hotel Pasaje, y que ponía dentaduras de oro y de caucho³¹.

Por esta época debió de casarse con doña Aurora Mateos, hija de D. Miguel Mateos Losada, armero de carabineros y dueño de molinos y aseñas sobre el río Águeda.

Otra hermana de doña Aurora estaba casada con Cornejo, director de “La Iberia”, periódico miobrigense, así es que Peraqui y Cornejo eran cuñados.

Precisamente en “La Iberia”, en enero de 1904, incluyó un espacioso anuncio que decía:

Luis Peraqui Artacho

Cirujano dentista

Especialista en enfermedades de la boca y operaciones de la boca sin dolor por medio de cocaína y otros anestésicos.

Gran rebaja de precios

Solo por un mes

Dentadura de primera de oro, su valor 1.000 pesetas; hoy, 500. Ídem de caucho, 500 pesetas; hoy, 250. Dientes de 10 pesetas.



La llave inglesa, instrumento de exodoncia muy popular de los siglos XVIII-XIX y aun en el XX.

Todo a mitad de precio
Su gabinete en calle del Arco, próximo al
*Café Nuevo*³².

En 1907, también en “La Iberia” publica una *advertencia* donde dice que está harto de atender pacientes en su consulta tratados por sacamuelas sin formación y que de seguir así las cosas se verá obligado a denunciar los hechos a la justicia³³.

Por estos años debieron de nacerle dos hijos, Miguel, que se hizo odontólogo en 1925³⁴, y Luis, que fue violinista.

Veraneaba en Santander, Gijón y Figueira da Foz, como señalaban los periódicos de Salamanca y Ciudad Rodrigo (“El Adelanto”, “El Lábaro”, “La Iberia”).

En 1911, “El Adelanto” da la noticia de que D. Luis Peraqui ha instalado en Valladolid su acreditada clínica dental³⁵; Avante dice lo mismo³⁶.

En 1915 vuelve a anunciarse en su clínica de la calle del Arco, en Ciudad Rodrigo, y ya no se moverá de allí.

Precisamente ese año (1915) aparece en “La Iberia” un artículo titulado “El caciquismo en acción”, en el que se ataca al alcalde, el Sr. Ángel Mirat, el cual –dice– llevar sufriendo cuatro años en el cargo.

D. Ángel Mirat era médico y subdelegado de Medicina y le acusan de no hacer cumplir la ley. Al parecer, un mes atrás se había presentado en el hospital donde ejercía D. Ángel Mirat un joven, Alejo Hernández, con dolor de muelas y el practicante le intentó extraer una de ellas produciéndole gran hemorragia y descolocándole el maxilar, en vistas de lo cual desistió del empeño. El joven Alejo tuvo que ir a la consulta de Peraqui, quien, con su acreditada habilidad, arregló el desaguisado.

Otra intervención similar la hizo el practicante con un vecino apellidado Aller, y este fue a la consulta del médico D. Marcelo S. Mariano, quien puso los hechos en conocimiento del juzgado, donde se inició un juicio de faltas. No contento con esto, lo intentó otra vez con un forastero y acabó despidiéndole, diciendo que no podía sacarle la muela por las malas condiciones en que se encontraba.

También este acudió a Peraqui, que resolvió el asunto. Continúa el articulista diciendo que la denuncia del Dr. Mariano no debía haberse llevado al juzgado municipal como si fuera una falta ya que según la Real Orden de 25 de octubre de 1905 se había prohibido a los practicantes con título posterior a 1877 ejercer la profesión de dentista.

Y, como lo que se estaba produciendo en realidad era un delito de intrusismo, debía aplicarse el artículo 343 del Código Penal, lo que conllevaba penas de arresto menor o prisión correccional. Es obligación, por tanto, que los delegados y subdelegados hagan cumplir la ley porque si no ellos mismos pueden ser castigados, según la R. O. de 1894 con multas de 125 y 250 pesetas y pérdida del cargo.

Así pues, concluye, el Sr. Mirat no ha cumplido ni como alcalde ni como subdelegado de

Isidoro Cerf ofrecía dientes minerales, es decir, de porcelana, que se prodigaban poco en España; los más corrientes eran los de hipópótamo o “caballo marino”



Dentadura de marfil de hipópótamo



La calle de la Rúa vista desde el Corriillo.

Medicina y el asunto debe pasar al Juzgado de Intrusión para depurar responsabilidades³⁷.

Sin duda, el artículo perseguía un doble fin: atacar al alcalde y defender a Peraqui

del intrusismo del practicante, no en vano el director de “La Iberia” era su cuñado, el Sr. Cornejo.

Peraqui y Cornejo intentaron algún negocio juntos. En cierta ocasión decidieron poner una panadería, según ellos, para que los pobres pudieran comprar el pan a 75 en las 4 libras. Compraron para ello 1.200 fanegas de trigo, pero el proyecto no cuajó y cuando se vieron obligados a vender el trigo tuvieron ciertas dificultades que salieron en la prensa.

En 1925, D. Luis Peraqui se introdujo en el mundo del espectáculo y construyó el cine Novedades, lo que supuso un acontecimiento en la ciudad. La primera película proyectada fueron los “Nibelungos”³⁸. Luego siguieron otras como “Luis Candelas, el bandido de Madrid”, “Diego Corrientes”, “La novia del legionario”, etc.

También ofrecía espectáculos en vivo, como la actuación de la *vedette* Josefina Valero (conocida en su casa) o Pilar Titán (ídem) y el no menos famoso ventrílocuo Sr. Juliano.

Esto es más o menos lo que hemos podido investigar, en la prensa, de la asendereada vida de D. Luis Peraqui Artacho, curioso personaje.

JUAN DAGO DEL PEYO

Fijó su residencia en Salamanca el 29 de octubre de 1865, según un anuncio aparecido en “El Adelanto”³⁹. Además de ofrecer lo propio del gremio, daba lecciones de guitarra a 20 reales el mes. Recibía en la Plazuela del Peso, n.º 2 principal, que caía al lado de la Plaza Mayor.

A mis amigos, la Dra. Sagrario Gómez Martino y al Dr. Julio de Manueles Jiménez.

Conferencia desarrollada en Salamanca durante los actos conmemorativos de la fiesta de Santa Apolonia, febrero de 2013.

1. T. C. “Dolor de muelas”. Semanario de Salamanca, martes 13 de septiembre, 366, 1796: 163-4.
2. Anónimo. “El Correo Salmantino”, 8 de julio, 4, 1851: 4.
3. “Clamor Público”, 5 de enero, 1851: 3.
4. Anónimo, “El Adelanto”, 25 de julio, 1860: 8.
5. Ansede y Juanes, “La Esfera”, 12 de julio, 1930: 43.
6. Anónimo, “Adelante”, 30 de agosto, 1880: 4.
7. Rodríguez Galván, D. Mariano – “Los viejos comercios salmantinos”. “El Adelanto”, 1 de noviembre, 1917: 1.
8. Anónimo, “El Adelanto”, 28 de octubre 1860: 4.
9. Anónimo, “El Fomento”, 21 de diciembre, 1406 1886: 3.
10. Anónimo, “El Fomento”, 9 de octubre, 1645, 1889: 2.
11. Anónimo, “El Fomento”, 21 de enero, 1438, 1889: 2.
12. Anónimo, “El Adelante” 21 de enero, de enero, 1417, 1889: 2.
13. Anónimo, “Las Provincias”, 24 de junio, 44, 1890: 4.
14. Anónimo, “La Victoria”, 12 de junio, 190, 1897: 3.
15. Anónimo, “El Adelanto”, 25 de febrero, 3446, 1897: 3.
16. Anónimo, “El Noticiero Salmantino”, 13 de septiembre, 1805, 1898: 1.
17. Anónimo, D. Carlos Albessard. “El Lábaro” 24 de enero, 551, 1899: 4.
18. Anónimo, “El Adelanto”, 8 de agosto, 1901: 1.
19. Anónimo, “El Adelanto”, 23 de agosto, 5422, 1902: 4.
20. Anónimo, “La Voz de Peñaranda”, 3 de diciembre, 1385, 1904: 4.
21. Anónimo, “El Adelanto”, 4 de abril, 6777, 1906: 4.
22. Anónimo, “El Adelante”, 31 de agosto, 1865: 3.
23. Anónimo, don Rafael Ruiz, “El Adelante”, 5 de noviembre, 510 1865: 4.
24. Anónimo, “Revista de la Semana” – “El Semanario Salmantino”, 24 de septiembre, 8, 1876: 1.
25. Anónimo, “El Fomento”, 4 de junio, 656, 1886: 3.
26. Anónimo, Luis Peraqui, “Diario de Salamanca”, 5 de septiembre, 30, 1888: 3.
27. Anónimo, “La Información”, 16 de julio, 886, 1895: 4.
28. Anónimo, “La Información”, 26 de marzo, 1386, 1897: 3.
29. Anónimo, “El Clarín”, 12 de septiembre, 1386, 1897: 3.
30. Anónimo, “La Justicia”, 12 de agosto, 8, 1902: 3.
31. Anónimo, “El Adelanto”, 31 de julio, 6525, 1905: 4.
32. Anónimo, “La Iberia”, 17 de enero, 39, 1304: 3.
33. Anónimo, “La Iberia”, 30 de noviembre, 24, 1907: 3.
34. Anónimo, “El Eco del Agueda”, 11 de junio, 32, 1925: 5.
35. Anónimo, “El Adelanto”, 9 de diciembre, 8431, 1911: 2.
36. Anónimo, “Avante”, 9 de octubre, 87, 1911: 5.
37. Anónimo, “La Iberia”, 25 de diciembre, 662, 1915: 2.
38. Anónimo, “El Eco del Agueda”, 26 de noviembre, 56, 1925: 2.
39. Anónimo, “El Adelanto”, 29 de octubre, 1965: 4.

Dicen los menorquines que todo lo que tienen, bueno o malo, les ha llegado por mar. Un Mediterráneo que ha influido en todos sus aspectos vitales: su lengua y arquitectura, la personalidad de sus gentes y, antaño, sus leyes y comercio. Con un pasado de pueblos invasores, especialmente en el siglo xviii, los menorquines han cambiado hasta siete veces de manos. Es por eso quizá que han aprendido a relativizar el tiempo y nadie tiene prisa en Menorca: ni los coches que surcan sus carreteras, ni los niños que acuden con su pelota a los parques tras la salida de la escuela, ni sus mercados biológicos... Ni tan siquiera el ritmo de las olas parece acelerar nunca el ritmo de su respiración.

Menorca es el primer punto de España que recibe al sol cada mañana en Oriente, con la silueta del monte Toro recortada en el horizonte. Y el agua de sus calas se transforma en una sinfonía de colores. Nadie que no haya visto Menorca es capaz de imaginar las diferentes tonalidades que puede tomar el azul, desde el cristalino de las playas de arena blanca al turquesa, hasta el azulón intenso propio de las aguas más profundas o el semitransparente que nos deja ver cientos de peces.

No podrían haber escogido mejor lugar de paso los pájaros, que atraviesan en vuelo certero la isla, para posarse en el humedal de la Albufera de Es Grau y la isla d'Em Colom, enmarcada por el promontorio de la península de la Mola, fiel guerrero que guarda con celo la entrada al puerto de Mahón.

Mahón es, según los entendidos, el mejor puerto natural del Mediterráneo y un pequeño trozo del sur de Inglaterra, donde las casas se adaptan ordenadamente a los recovecos del terreno, dotándole de una belleza grácil capaz de sorprender al viajero. Algunas tienen el embarcadero a la puerta y podremos ver en ellos desde los veleros de mayor tamaño a los llauts o bacas tradicionales.

Dominando el paisaje, The Golden Farm, un palacio colonial que, según la tradición, fue lugar de descanso de Lord Nelson y Lady Hamilton. El suntuoso hotel Port Mahón y los edificios de la parte alta del paseo marítimo se confunden con las antiguas casetas de pescadores, hoy convertidas en restaurantes al borde del agua, muy animados en verano y fantasmales en los meses de invierno. Lugares perfectos para desayunar una ensaimada que te reconcilia con el día o comer un pescado que te hace entender por qué estas aguas fueron continuo objeto de deseo para tantos pueblos.

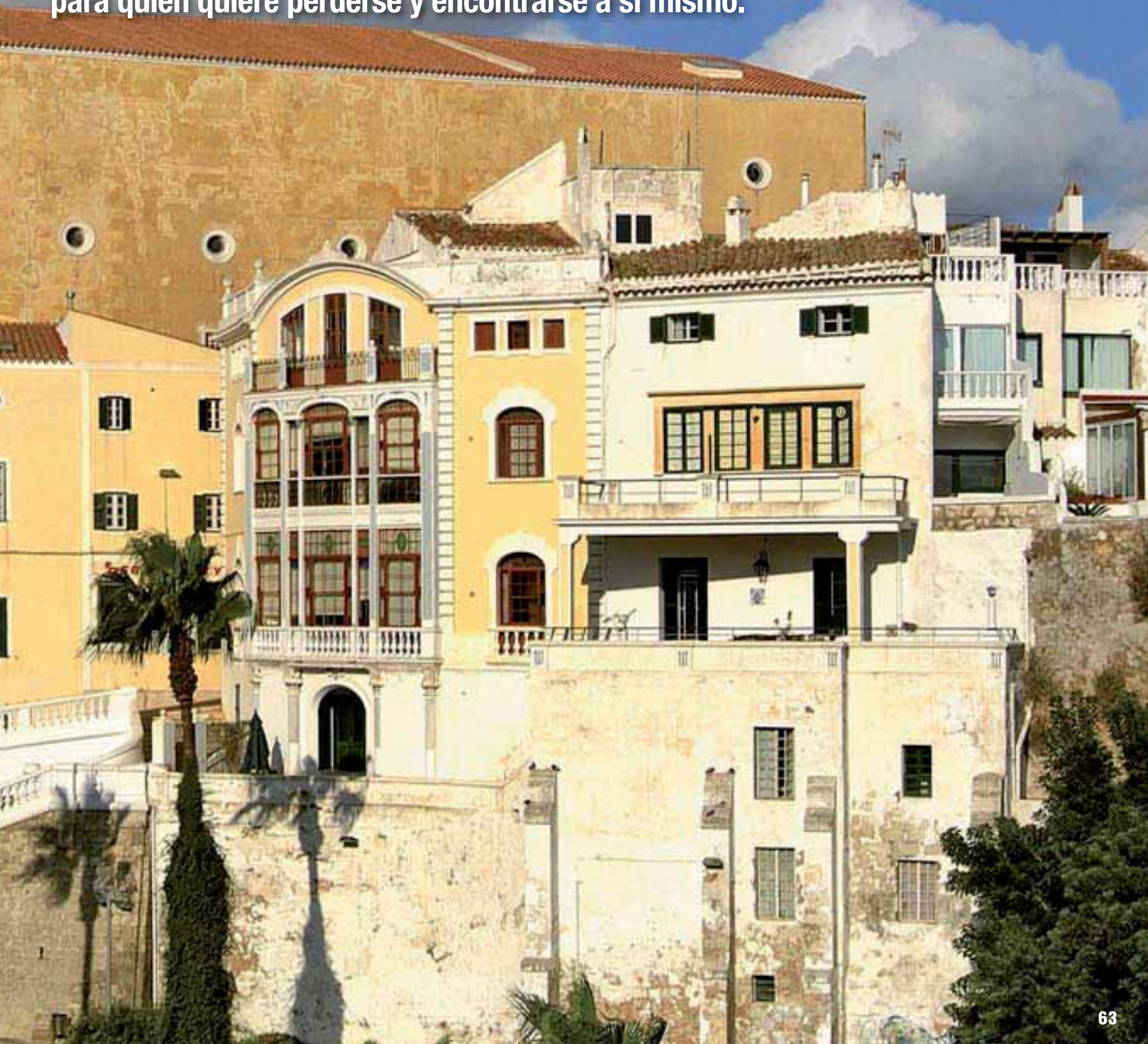


En Mahón las casas se adaptan ordenadamente a los recovecos del terreno, dotándole de una belleza capaz de sorprender al viajero.

MENORCA

El viento azul

El viento sopla con fuerza en Menorca, pero no logra alterar la tranquilidad que refleja la isla. Un terreno que ha ganado la batalla al mar, con más de 2.500 años de historia. Objeto de deseo de fenicios, griegos, cartagineses, romanos, árabes, cristianos, turcos, ingleses y franceses, y hoy paraíso para quien quiere perderse y encontrarse a sí mismo.





Las cristalinas aguas de la Pregonda hacen de ella un rincón paradisiaco para perderse.

Dicen los menorquines que todo lo que tienen, bueno o malo, les ha llegado por mar

LAS COSTAS MENORQUINAS

La costa menorquina, si trazamos una línea imaginaria entre Mahón, situado en un extremo de la isla, y Ciutadella, en el extremo contrario, es muy diferente. Al norte se vuelve accidentada y rugosa, fruto de colinas de cierta altura, mientras que el sur muestra barrancos de piedra caliza salpicada de jaras, pinos, madroños, encinas y acebuche. Solo tendremos que subir al monte Toro para tomar consciencia de que estamos en una isla, y muy diferente según la zona a la que dirijamos nuestra vista. Y cruzando toda ella la carretera que une Ciutadella y Mahón, ramal único de ida y vuelta desde el que salen los caminos de cualquier destino al que nos queramos dirigir.

En menos de una hora se pueden pisar ambas ciudades, que no pueden ser más diferentes entre sí. Dos localidades cuya rivalidad se remonta a la época en la que

Mahón era saqueada por Barbarroja sin que las tropas de Ciutadella llegaran a tiempo de defenderla, mientras que, veinte años

después, los turcos arrasaban Ciutadella sin que Mahón entrara en escena. Hoy, ambas ciudades comparten el orgullo de ofrecer algo distinto al viajero y acoger a tres de cada cuatro habitantes que posee la isla.

Mahón, la capital, lleva en sus calles la huella británica, que se

puede observar especialmente en sus casas señoriales, tan bonitas por fuera como por dentro, ya que muchas casas están decoradas con un estilo que en su día se bautizó como anglo-menorquín. En 1712, Richard Kane, gobernador inglés muy querido por el pueblo, decidió que esta



Si lo que buscas en Menorca es intimidad, la cala de Macarelleta se sitúa en un paraje idílico.

Nadie tiene prisa en Menorca. Ni tan siquiera el ritmo de las olas parece acelerar el ritmo de su respiración

ciudad pasaría a ser la capital administrativa de Menorca, dejando a Ciutadella sin tal privilegio, lo que provocó que su puerto ganara en protagonismo y sus gentes se hicieran más cosmopolitas.

Ciutadella, por su parte, tiene la auténtica joya: una preciosa catedral gótica, y bonitos edificios de estilo renacentista. Muy apegada a sus tradiciones, como la fiesta de San Juan, sus gentes son amables y pacientes con el viajero, y no son pocos los menorquines que actúan como auténticas oficinas de turismo cuando se les pregunta dónde se encuentran las calas más bonitas.

Trebalúger, Fustán y Escorxada son algunas de las más salvajes, ya que no pueden ser alcanzadas en coche. Y cerca de ellas, esas grutas naturales que acogieron a los primeros pobladores, quienes levantaron monumentos megalíticos presentes en toda la isla. Taulas, talaiots y navetas esconden secretos y algunos de ellos los podremos descubrir *in situ*, como el conjunto que nos ofrece Torre d'en Gaumés, un auténtico museo arqueológico al aire libre, o Torralba d'en Salort.

Si buscamos calas y tranquilas playas las encontraremos repartidas por toda la isla.

A tan solo 7 km de Ciutadella, el inconfundible estilo de casas blancas de la cala Morrell destaca sobre un extenso pinar.



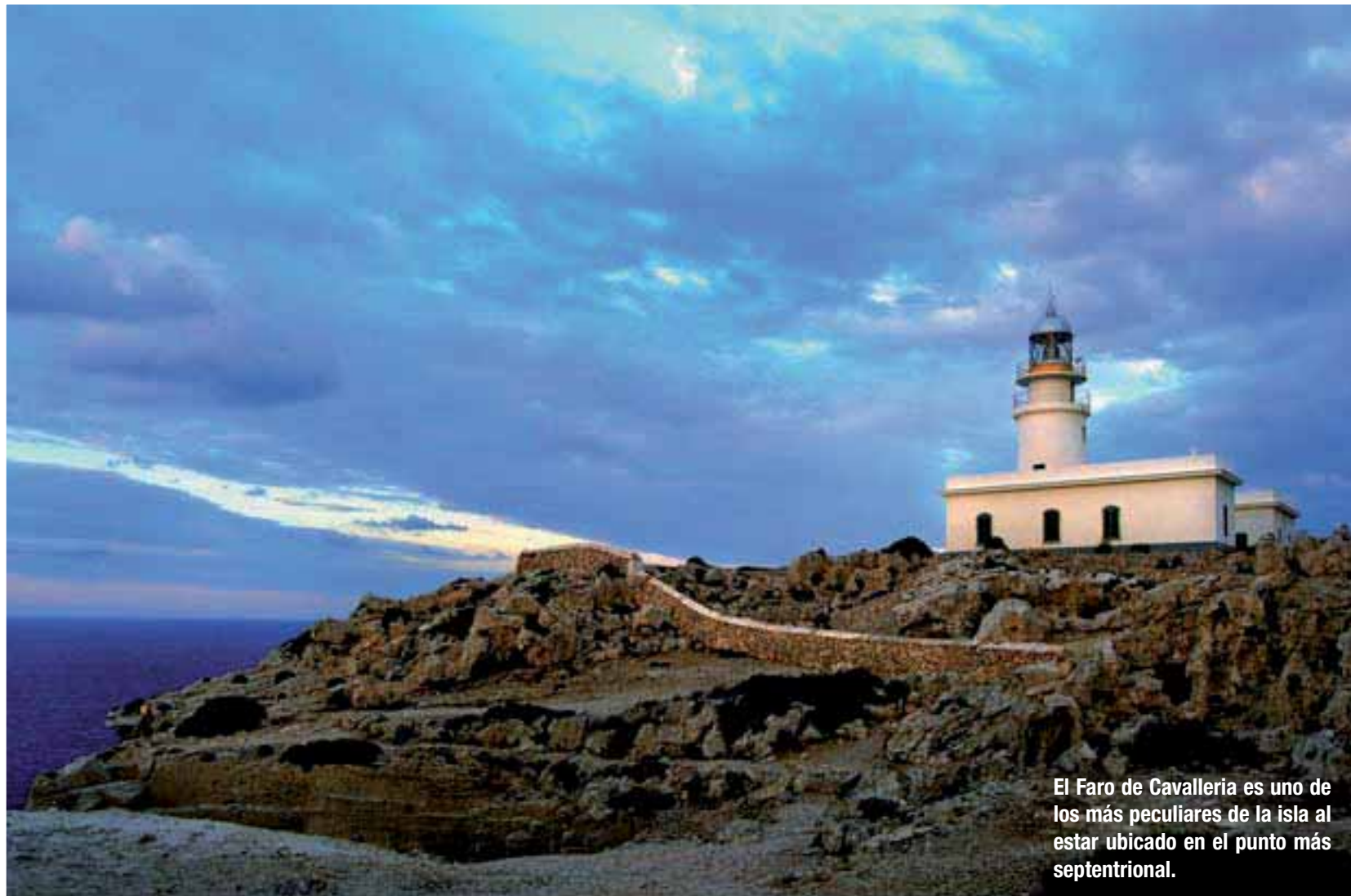
Cala San Esteve, situada a tres kilómetros de Es Castell, al sur de Menorca, es una de las más apreciadas, mientras que Sa Mesquida aún conserva el encanto de esos lugares naturales que no han sido arrasados por el turismo.

Cala Galdeana nos transmite fuerza, aunque si lo que buscamos es algo más de intimidad podemos acercarnos a Mitjana, Mitjaneta, Macarella, Macarelleta y En Turqueta.

Alaior nos ofrece un precioso casco antiguo, casas blancas y mansiones señoriales de los siglos xvii y xviii, mientras que Fornells

es, gracias a su puerto, uno de los mejores lugares donde podremos degustar langosta y caldereta. Arenal d'en Castell es uno de los paisajes más hermosos del norte y si vamos a Ferreries en sábado no podemos dejar de visitar su mercado.

Quien no haya visto la isla no es capaz de imaginar las diferentes tonalidades que puede tomar el azul de sus aguas



El Faro de Cavalleria es uno de los más peculiares de la isla al estar ubicado en el punto más septentrional.

El pescado de la isla es una de las especialidades culinarias que te hace entender por qué estas aguas fueron objeto de deseo para tantos pueblos.



La puesta de sol menorquina transforma el paisaje en una sinfonía de colores.

MÁS INFORMACIÓN:

Turismo de Islas Baleares:
www.illesbalears.es

Turismo de Menorca:
www.menorca.es

Menorca es, desde 1993, reserva mundial de la Biosfera por la UNESCO. Y al poco de poner un pie en la isla descubrimos por qué. Hoy luce sus mejores encantos a lo largo de los 700 kilómetros cuadrados que ocupa la isla. Un territorio de contrastes, donde las sensaciones se sienten a flor de piel. Un lugar que no se puede contar a tra-

vés de letras de imprenta. Mejor animarse a hacer la maleta y echarse a los brazos de la aventura de realizar un viaje directo a la magia.

TEXTO: EVA DEL AMO
FOTOS: FUNDACIÓ DESTÍ MENORCA Y FERNANDO DEL AMO

PSN y Ad Qualitatem organizan el Cuarto Encuentro del Ciclo de Conferencias sobre la Calidad del SNS

El consejero de Sanidad de la Comunidad Valenciana, Manuel Llobart, reivindicó una financiación más justa para garantizar el sistema

Durante el Cuarto Encuentro del Ciclo de Conferencias sobre La Calidad del Sistema Nacional de Salud (SNS), celebrado en mayo y organizado por el Grupo Previsión Sanitaria Nacional (PSN) y la Fundación Ad Qualitatem, el consejero de Sanidad de la Comunidad Valenciana, Manuel Llobart, reclamó una financiación más justa para garantizar un sistema sanitario viable donde no se exijan más esfuerzos a los profesionales. Llobart dejó claro que los ciudadanos valencianos tenían una aten-

ción sanitaria de calidad, gratuita y universal, y aludió a la habitual tendencia de citar a la comunidad levantina como ejemplo de privatización. Únicamente el 15% de la asistencia se hace a través de concesiones. "El 85% se gestiona de forma directa", declaró. El consejero afirmó que no tenían complejo de utilizar el mejor mecanismo para lograr que la sanidad fuese la mejor posible. Insistió en la necesidad de ofrecer una asistencia pública, gratuita, universal y de calidad.



Manuel Llobart, en el centro, flanqueado por Miguel Carrero, presidente de PSN (a su derecha), y Alfredo Milazzo, presidente de Ad Qualitatem (a su izquierda) en la Conferencia sobre Calidad del SNS.

LA NECESIDAD DEL PROFESIONAL

El consejero insistió en el papel que juegan los profesionales sanitarios: "Sin el profesional no vamos a ningún sitio" sentenció. Luego insistió en la necesidad de incentivar el compromiso y subrayó que ya estaba en marcha un sistema de indicadores que permitiría objetivar el esfuerzo.

Asimismo, anunció el desarrollo de un Plan General de Ordenación de los Recursos Humanos que tendría como norma general la de la jubi-

lación para el personal de 65 años, aunque hizo hincapié en la intención de mantener en activo a los profesionales que más aportasen al sistema.

Respecto a los gastos en farmacia, Llobart aludió al importante ahorro generado en 2012 y agradeció el esfuerzo de este colectivo, principalmente a través de la colaboración que están brindando a la Consejería los colegios para acabar con las demoras en el pago de las recetas.

Henry Schein y Sirona culminan con éxito el II Simposio Cerec e Inlab

Más de 120 profesionales debaten sobre las nuevas tecnologías CAD/CAM y cómo estas ayudan a reorientar el negocio para afrontar los retos actuales

Bajo el lema "No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo" Henry Schein y Sirona celebraron el pasado 31 de mayo y 1 de junio el II Simposio CEREC e InLab en Valencia.

El encuentro contó con un completo programa científico y la participación de distinguidos profesionales de gran

reputación nacional e internacional. Un momento estrella fue la ponencia del prestigioso Dr. Mario Alonso Puig, médico experto en liderazgo, creatividad, innovación empresarial y gestión del cambio que explicó a los asistentes con una ponencia magistral cómo podemos crear nuestro propio futuro.

Formación y relaciones sociales en la Reunión del Círculo dDr

Más de 40 profesionales en una de las citas imprescindibles del calendario para los Amigos de la Gestión dentalDoctors

La Reunión del Círculo de Antiguos Alumnos dDr, celebrada a finales de junio en Madrid, congregó a más de 40 profesionales durante dos intensos días que combinaron formación, programa social e intercambio de experiencias.

Uno de los puntos fuertes fue el Seminario "Inteligencia Competitiva", impartido por Mario Esteban y el Dr. Primitivo Roig,

quienes presentaron este nuevo concepto y su aplicación al campo de la gestión odontológica. El programa formativo incluyó también el curso "Gestión del cobro y prevención de la morosidad", a cargo del profesor Pere Brachfield. En su vertiente social, la Reunión incluyó una Management & Cocktail Night, en la que se intercambiaron puntos de vista en un ambiente distendido.



El responsable del Área de Protección de Datos de Sercon, Salvador Serrano; y el director de la oficina de PSN en Córdoba, Francisco de Larriva.

PSN Servicios y Consultoría (Sercon), la consultora de servicios profesionales del Grupo PSN, organizó en Córdoba su Curso sobre Cumplimiento Normativo para profesionales en el Ámbito Biosanitario: Protección de Datos y otra Legislación Aplicable. En él han participado los colegios profesionales de médicos, farmacéuticos, veterinarios, dentistas y podólogos de Córdoba; de hecho, su celebración tuvo lugar en la sede del Colegio de Veterinarios y contó con la presencia de su presidente, Antonio Amorrich.

La jornada, presentada por el director de la oficina de PSN en Córdoba, Francisco de Larriva, e impartida por el responsable del Área de Protección de Datos de Sercon, Salvador Serrano, contó con alrededor de medio centenar de profesionales inscritos. En ella se abordaron temas relativos al marco normativo español, el tratamiento de datos de salud, el derecho de información sanitaria y el secreto profesional, y las medidas de seguridad aplicables en protección de datos. El alto grado de participación de los asistentes permitió conocer

PSN Sercon reúne a los profesionales de la Odontología en torno a la protección de datos

El alto grado de participación permitió conocer y profundizar en los aspectos normativos y la problemática más destacados del sector

y profundizar en los aspectos normativos y la problemática más destacados de cada una de las profesiones.

APERTURA A NUEVOS MERCADOS

El Área de Protección de Datos de Sercon organiza este tipo de jornadas con el objetivo de ofrecer soluciones y concienciar a los profesionales de la importancia de cumplir con la normativa en este ámbito. Además, ofrece sus servicios de consultoría y auditoría desde hace diez años, en los que ha estado especialmente vinculada al sector sanitario. En los últimos tiempos está experimentando una expan-

sión tanto territorial como en lo que respecta a los sectores profesionales a los que se dirige: corporaciones municipales, asociaciones de empresarios y de comerciantes, entre otros.

La consultoría en protección de datos es uno de los servicios de valor añadido que ofrece PSN, a los que sus mutualistas pueden acceder de manera preferente: desarrollos informáticos, gestión de la calidad, escuelas infantiles y su red de gerhoteles, además de la amplia cartera de seguros de protección personal y familiar y la gestión de las inversiones que ofrece la Mutua.

Normon presente en el XIII Congreso de la Sociedad Española de Gerodontología

Normon, laboratorio farmacéutico español líder en medicamentos genéricos, que cuenta con una importante presencia en el sector odontológico, ocupó uno de los stand centrales del XIII Congreso de la Sociedad Española de Gerodontología. Allí, informaba de sus productos y estuvo en contacto con los congresistas y profesionales del sector.

El congreso, celebrado en Toledo los pasados 13, 14 y 15 de junio, estuvo orientado a la adecuada formación al paciente geriátrico con las peculiaridades odontológicas que esto supone.

Más de 300 personas se dieron cita en encuentro, en el que un 70% eran estudiantes de posgrado y el resto, profesionales y estudiantes del último año de grado. Dentro del congreso, se



A través de su marca Ultracain, Normon patrocinó un taller de anestésicos y técnicas anestésicas, impartido por el profesor Dr. José M.ª Martínez González.

impartieron talleres prácticos y cursos para higienistas dentales que tuvieron un gran éxito, dada la afluencia de asistentes.

UBK participó en el 47.º Congreso de la Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración

La Correduría de Seguros presentó sus servicios a los profesionales de la Odontología gracias a un acuerdo con SEPA



Presencia del equipo asesor de UBK junto a la directiva de SEPA en el 47.º Congreso celebrado en Granada el pasado mes de mayo.



Vista del equipo asesor de UBK en el stand durante el Congreso SEPA.

El Congreso de la Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración, celebrado el pasado mes de mayo, contó con la presencia de más de 1.200 asistentes, y presentó como pilares del contenido científico: los beneficios sistémicos del tratamiento periodontal, el tratamiento de dientes de pronóstico dudoso y las nuevas técnicas de aumento del seno maxilar; además, realizó una puesta al día en periimplantitis.

La participación de UBK en el congreso fue fruto del convenio de colaboración firmado entre la Correduría de Seguros y SEPA el pasado 11 de abril. Gracias a este acuerdo los asociados de la SEPA tienen acceso a un amplio abanico de servicios especializados que les permitirán, entre otras cosas, optimizar sus planes personales de seguros. Asimismo, también pueden disponer, si así lo solicitan, de una auditoría objetiva y pormenorizada de sus contratos actuales.



Este congreso destaca por su novedoso contenido de exposición en formato de sesión clínica.

El Congreso Internacional de Regeneración Tissular de Osteógenos celebrará su V edición los próximos 4 y 5 de octubre en Madrid, coincidiendo con el X aniversario. De esta manera se posicionará como un encuentro de nivel de excelencia en la Odontología, que destaca por la calidad de sus ponencias y

por su novedoso contenido de exposición en formato de sesión clínica.

Según el Dr. Juan Manuel Aragonés Lamas, presidente del congreso, se pretende divulgar y tratar a fondo los temas actuales de Implantología, Cirugía, Periodoncia y Rehabilitación Oral, sobre todo en el área de la regeneración,

X aniversario de la compañía Osteógenos

Celebrará su aniversario en el mercado de la Implantología y la Cirugía Maxilofacial

y ofrecer una formación continua actualizando y mejorando la competencia profesional del sector, por lo que la Universidad de Alcalá otorgará tres créditos de formación continuada a los doctores inscritos que asistan y participen en este evento.

UN INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

Los conferenciantes expondrán sus casos clínicos y se podrán intercambiar experiencias, así como compartir conocimientos y debatir sobre los últimos avances en técnicas de regeneración de tejidos duros y blandos.

Este formato se debe a la inquietud de los diferentes

clínicos de comprobar, mediante casos reales, el manejo, la aplicación clínica y el resultado de estos productos específicos que requieren de la información y formación para obtener resultados predecibles, dando respuesta a los retos más habituales encontrados en los pacientes de las clínicas odontológicas.

Al contar con la colaboración de universidades españolas y europeas, los alumnos de grado y posgrado tendrán la oportunidad de participar y presentar trabajos originales de investigación relacionados con cualquier faceta de la regeneración ósea y/o mucosa.

El sistema Ortoteam acepta archivos digitales abiertos

El 89 Congreso de la Sociedad Europea de Ortodontistas presentó un estudio comparativo de los sistemas para movimientos dentales con férulas invisibles



El pasado mes de junio se celebró en Reykiavik, Islandia, el 89 Congreso de la Sociedad Europea de Ortodontistas.

Existen una gran variedad de sistemas para movimientos dentales con férulas invisibles, pero según un estudio comparativo realizado en la Universidad de Murcia solo el sistema de Ortoteam, AEI, acepta archivos "STL", es decir archivos digitales abiertos, obtenidos con escáneres ya sea intraorales o de sobremesa para prototipado rápido. Este estudio comparativo se presentó en el 89 Congreso de la Sociedad Europea de Ortodontistas, celebrado el pasado mes de junio en Reykiavik, Islandia.

Tessa Llimargas, gerente de Ortoteam, participó en las presentaciones y debates acerca de la últimos avances y las nuevas tecnologías 3D en ortodoncia. También, con 3shape, se presentó el Trios Pod, el nuevo escáner intraoral portátil.

CURSOS Y JORNADAS

El próximo mes de septiembre se celebrará el

curso de "Técnica de Termomoldeado a Presión" en las instalaciones de la compañía para visionar y poner en práctica el manejo de la Bioform®, así como los materiales termomoldeables y sus distintas aplicaciones.

En octubre volverán a Madrid para enseñar *in situ* las nuevas tecnologías 3d 3shape®. El nuevo escáner intraoral Trios Pod®, Impresora 3d Printer, las últimas versiones del software Orthoanalyzer y Appliance Designer.

En esta misma jornada, también podrán valorar el sistema del alineador estético invisible, con el que se puede tratar ligeros apiñamientos, solucionar pequeñas recidivas, cerrar espacios, terminación de casos en tratamiento de manera rápida y estética, preparación de tratamiento para implantes, coronas, puentes y/o restauraciones.



Suscríbase a las mejores publicaciones periódicas para los **profesionales** de la salud

Publicaciones

Precio*

	Números	Instituciones	Profesional
○ Gerokomos	4	68€	47 €
○ Medicina y Seguridad del Trabajo	4	120 €	80 €
○ Medical Economics	20	140 €	113 €
○ JADA - Edición Española	6	97 €	65 €
○ Dental Practice	6	90 €	55 €
○ El Dentista del siglo XXI	10	110 €	80 €**
○ EFC	8	120 €	80 €

* Para el precio de suscripción fuera de España consultar con el departamento de suscripciones.
** Oferta de lanzamiento: 30 €

Nombre y apellidos: C/NIF:
 Dirección:
 Población:
 Provincia:
 Especialidad:
 Teléfono: Fax: Móvil:
 E-mail:

Forma de pago

- ☐ Cheque adjunto nº: a nombre de Spanish Publishers Associates
 Banco/Caja:
☐ Transferencia a la C/C: 2100 1746 54 0200085088 de Spanish Publishers Associates

S.P.A.

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

Estrella Tabárez • Dpto. Suscripciones
 Av. Córdoba, 21, 3.º B • 28026 MADRID
 Telf: 91 500 20 77 • Fax: 91 500 20 75
 suscripciones@drugfarma.com

De acuerdo con lo contemplado en la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, le informamos de que los datos que nos facilita, necesarios para la correcta gestión de su suscripción a nuestras revistas, serán incluidos en un fichero automatizado de Spanish Publishers Associates, S.L. Vd. tiene el derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podrá ejercitar mediante carta remitida a Spanish Publishers Associates, S.L., C/ Antonio López, 249 (1º) 28041 Madrid.



Malidente, Servicio Técnico Oficial Bien Air en Canarias.

Los pasados 17 y 18 de mayo tuvo lugar la 49.ª Reunión de la GEOEC (Grupo de Estudios de Odontólogos y Estomatólogos de Canarias) en Tenerife. Bien Air asistió al certamen como

coexpositor junto al servicio técnico oficial de la marca suiza en Tenerife, Malidente.

Con un stand muy completo, el servicio oficial de la compañía en Canarias, contó

Bien Air estuvo presente en la última reunión del GEOEC de Tenerife con Malidente

Allí presentó el último y exclusivo sistema completo de implantología, el motor de implantes iChiropro accionado con el iPad de Apple

con el motor de implantes iChiropro de última generación y accionado con el iPad de Apple que despertó de nuevo el inte-

rés de todos los visitantes que se acercaron a ver el último y exclusivo sistema completo de implantología de Bien Air.



Acteon®, patrocinador de Bronce del Congreso Europeo de Endodoncia 2013

El Grupo Acteon® será patrocinador de Bronce del Congreso Europeo de Endodoncia que tendrá lugar en Lisboa los próximos días 12, 13 y 14 de septiembre de 2013. Acteon® aprovechará este evento bienal para presentar su extensa gama de productos dirigidos a esta especialidad: los nuevos ultrasonidos Newtron con insertos para retratamiento, cirugía endodóncica, preparación del acceso al conducto e irrigación; el nuevo micromo-

tor Endo-Dual; el generador de rayos X X-Mind

DC y el nuevo X-Mind Unity; los sistemas de radiografía digital SOPIX2 y PSPIX, así como el nuevo Endo-Center, entre otros. Además, el miércoles 11 de septiembre, día de precongreso, Acteon® organizará dos *hands-on* dictados por el reconocido

Con el apoyo y participación en este evento, la compañía muestra su gran interés por la Endodoncia

especialista francés, el Dr. Khayat. Por la mañana, se hablará de los retratamientos convencionales y la tarde estará dedicada a la endodoncia quirúrgica; ambos tratamientos realizados con ultrasonidos.

La Fundación Vicente Ferrer recibe una donación de Bien Air

Con esta iniciativa quiere hacer llegar a los más necesitados instrumental rotatorio de calidad

El pasado 9 de mayo, la compañía hizo la primera entrega de instrumental odontológico a la Fundación Vicente Ferrer a través del Dr. Vicente Lozano, odontólogo

coordinador del programa de Odontología en la India, uno de los países en los que la Fundación está realizando una ejemplar labor humanitaria.



A la izquierda, el Dr. Vicente Lozano acompañado de Mario Jordà, de Bien Air España.

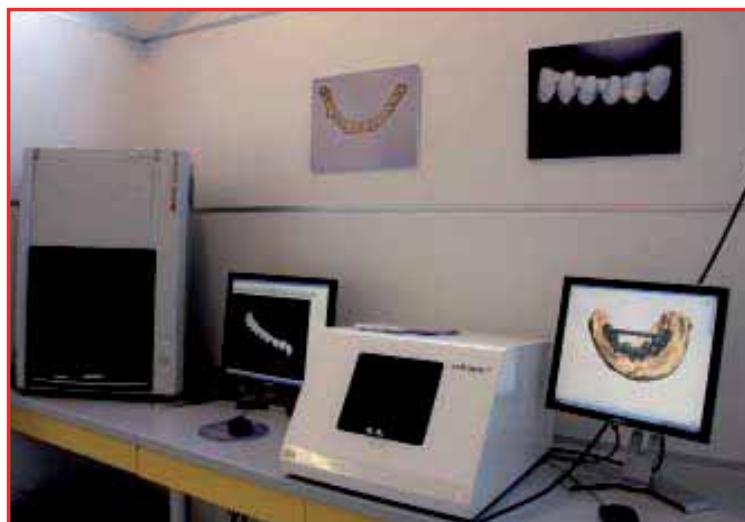
Ledur inaugura las instalaciones de su nuevo laboratorio

Bajo el lema “Opino que lo que se llama belleza, reside únicamente en la sonrisa”, surge un nuevo concepto de laboratorio vanguardista en el que la luz es la principal protagonista

El laboratorio de prótesis Ledur 24 horas inauguró sus nuevas instalaciones el pasado día 5 de julio en Madrid. Su director, Luis Martín Romero, fue el encargado de mostrar los nuevos emplazamientos con los que cuenta el laboratorio, 300 metros cuadrados en los que se ha creado un nuevo concepto de laboratorio más vanguardista de líneas limpias y modernas, donde la luz es la principal protagonista.

Durante el recorrido por el laboratorio, Luis Martín explicó y mostró a los odontoestomatólogos que asistieron a la presentación la última tecnología con la que cuenta Ledur 24 horas.

La gran apuesta de este laboratorio siempre ha sido la tecnología digital. Posee varios sistemas Cad-Cam, cuyo funcionamiento se demostró *in situ*, ya que prácticamente toda su producción se realiza



Área de diseño Cad.



Área de prótesis fija.

con esta técnica, por lo que controlan los procesos de fabricación obteniendo un producto final de calidad.

UNA APUESTA POR LA CALIDAD

El laboratorio Ledur decidió crear su propia marca, una en prótesis fija y otra en prótesis removible, apostando por la calidad en estos tiempos difíciles. Los odontoestomató-

logos allí presentes pudieron comprobar la translucidez y naturalidad de las prótesis de la línea Icecrow y vieron las distintas clases de inyección de la línea Duramite, especialmente la de alto impacto para la implantología. El laboratorio 24 horas permanecerá abierto durante los meses de julio y agosto ofreciendo su servicio integral en prótesis dental.



Vista del laboratorio.



El director, Luis Martín, acompañado por el personal Ledur 24 horas S. L.

- Satelec® presenta la nueva gama de generadores de ultrasonidos Newtron
- Ortoarea evoluciona el sistema de autoligado H4 con un nuevo diseño
- W&H comercializará los esterilizadores Lisa 500 para esterilizar instrumentos
- NSK desarrolla la unidad quirúrgica ultrasónica VarioSurg3

Satelec® lanza una nueva gama de generadores de ultrasonidos Newtron



La nueva gama Newtron P5 complementa, sin reemplazar, los equipos existentes. Incorpora una pieza de mano "B. LED" más fina y ligera, con dos anillos de color: uno de luz blanca, para tratamientos convencionales, y otra de luz azul que permite generar fluorescencia cuando se aplica con FLAG, otra innovación Acteon®. El FLAG es un revelador de placa que se diluye en el depósito de irrigación o se aplica directamente en los dientes. Combinando la acción de la luz azul y del FLAG sobre la placa bacteriana, se genera una fluorescencia que permite identificar claramente las zonas con placa y tratarla, simultáneamente, mejorando así la eficacia y el rendimiento del tratamiento.

Con un moderno diseño de líneas puras y superficies planas, esta gama rompe totalmente con la estética anterior. El potenciómetro redondeado difumina una luz relacionada con el Sistema de Código de Colores, y se puede remover para una completa y fácil limpieza.

La evolución del autoligado con el nuevo sistema H4

Ortoarea, empresa que apuesta por la innovación en el sector dental, presenta el sistema de autoligado H4, un nuevo diseño de baja fricción y fuerza ligera que proporciona un movimiento dental natural junto a un control óptimo del tratamiento.

Este diseño especial del sistema de apertura se desliza y bloquea tanto en el movimiento de apertura como en el de cierre. Además, tiene el slot pasivo con cuatro puntos de contacto con los arcos más elevados, y el diseño de una pieza, torque en la base.



El esterilizador Lisa con ciclo de 14 min, de W&H

W&H ofrece una rápida esterilización de instrumentos no empaquetados con sus nuevos esterilizadores Lisa 500.

Además de los acreditados ciclos de tipo B y la función ECO B para el cuidado del instrumental, el nuevo autoclave Lisa ahora viene equipado con un ciclo rápido tipo S de solo 14 minutos.

Para poder cumplir los estrictos requisitos normativos en la esterilización, se elimina totalmente el aire de la cámara de esterilización, así como los espacios huecos de las turbinas, piezas de mano y contra-ángulos. En los esterilizadores el aire es extraído por un proceso de vaciado previo optimizado para piezas de mano y contra-ángulos, tiempo de esterilización y proceso de secado.

Los instrumentos macizos no empaquetados, así como las turbinas, piezas de mano y contra-ángulos, pueden retirarse secos del autoclave tras 14 minutos en el programa rápido. Esto supone para cualquier consulta odontológica un enorme ahorro de tiempo.

Por tanto, con este ciclo rápido unido al proceso de limpieza de la nueva Assistina 3x3, la unidad de higiene y mantenimiento totalmente automática para instrumentos de transmisión odontológica, se reduce el tiempo completo de preparación de los instrumentos. Después de tan solo 20 minutos, los instrumentos estarán nuevamente disponibles: limpios, bien cuidados y esterilizados.



Nueva unidad quirúrgica ultrasónica de NSK

VarioSurg3 es el último avance en sistemas de cirugía ósea ultrasónica, con un 50% más de

potencia que el anterior modelo de la gama VarioSurg. El incremento de potencia de VarioSurg3 permite acortar el tiempo de tratamiento. Las funciones de retroalimentación y ajuste automático, combinadas con una amplia gama de puntas, aseguran tratamientos aún más rápidos y precisos. La pieza de mano mantiene el cuerpo ligero y delgado, así como el mismo equilibrio y ergonomía. El LED doble integrado ofrece una visibilidad excelente, con una intensidad de luz regulable que permite cambiar fácilmente entre tres niveles para adaptarse al procedimiento.

Puede aplicarse en cirugía ósea, elevación de seno en cirugía periodontal y cirugía endodóncica. Sus características especiales son que posee una mayor potencia, un modo ráfaga seleccionable, además de los de cirugía, endodoncia y periodoncia, nueve programas (Cirugía x 5, Endodoncia x 2, Periodoncia x 2), intensidad de luz LED regulable, modo de autolimpieza, función de retroalimentación y función de puesta a punto automática.



AGENDA | PROFESIONAL

JULIO | 2013



Congreso Aneo

Lugar: Valencia
Fecha: 16-19 de julio de 2013

Más información:
www.aneo.es



XIV World Federation of Laser Dentistry

Lugar: Bruselas
Fecha: 11 y 12 de julio de 2013

Más información:
www.wfibrussels2013.com

AGOSTO | 2013



FDI

Lugar: Estambul (Turquía)
Fecha: 28-31 de agosto de 2013

Más información:
www.fdiworldental.com

SEPTIEMBRE | 2013



Salón Dental de la Implantología (SDI)

Lugar: Madrid
Fecha: 26-28 de septiembre de 2013

Más información: 673 20 87 01
Jorge@salondentaldeimplantes.com
<http://salondentaldeimplantes.com>



Colegio de la XI Región: Formación continuada

- La importancia de las funciones en el diagnóstico y tratamiento clínico de nuestros pacientes)
Lugar: Vigo
Fecha: 28 y 29 de septiembre de 2013

Más información: 98 686 44 49
cooe36@telefonica.net

OCTUBRE | 2013



43.ª Reunión Anual Sepes

Lugar: Oviedo
Fecha: 11-13 de octubre de 2013

Más información:
www.sepesoviedo2013.sepes.org



EAO 2013

Lugar: Dublín (Irlanda)
Fecha: 17-19 de octubre de 2013

Más información:
www.eao.org



IV Edición del Congreso Internacional de Regeneración Tisular

Lugar: Madrid
Fecha: 4 y 5 de octubre de 2013

Más información:
<http://www.osteogenos.com/>



IV Congreso Profesional de la Sociedad Española de Odontología Computerizada

Lugar: Madrid
Fecha: 24-26 de octubre

Más información:
<http://congresosoce2013.es/>



EXPOSICIONES

Tàpies. Obra gráfica de libros ilustrados

La Casa de la Provincia de Sevilla expondrá en sus salas del 4 de julio al 8 de septiembre un total de 24 obras de Antoni Tàpies bajo el título "Obra gráfica de libros ilustrados".

Estableciendo una relación entre pintura y literatura como ya hicieron los hermanos Machado (Antonio versificaba los cuadros, y Manuel pintaba los versos) esta muestra, pretende plantear la relación directa que existe entre la obra del prestigioso pintor catalán y la literatura de los libros ilustrados.

El conjunto expositivo está formado por grabados y serigrafía impresa sobre tela que proceden del libro 'Llull-Tàpies', que forma parte de la Colección Unicaja, con textos de Ramón Llull seleccionados por el poeta Pere Gimferrer e ilustrado por Antoni Tàpies.

Tàpies, de formación autodidacta, procede de una familia acomodada de Cataluña vinculada al mundo editorial, lo que fomenta el gusto del artista por la lectura. Muy pronto se centró en el dibujo y la pintura, y creó un estilo propio dentro de las vanguardias marcado por el simbolismo. Desde el expresionismo hasta el surrealismo, Tàpies fue capaz de renovar el arte español y fundar el Grupo Dau al Set, una de las principales corrientes innovadoras de la posguerra. Tàpies falleció en 2012 con el reconocimiento del público.

TEATRO

Festival Internacional de Teatro Clásico de Mérida

Como cada año, del 5 de julio al 25 agosto los textos clásicos cobran vida en el Teatro Romano de la ciudad extremeña para recordar los antepasados literarios. Este teatro es el más representativo de la ciudad y el más emblemático para las representaciones estivales.

En esta ocasión, siete montajes diferentes pensados para todos los públicos y protagonizados o dirigidos por algunos de los nombres más prestigiosos de la escena española (Antonio Najarro, Carmen Machi, Concha Velasco, José Carlos Plaza, José María Pou, Juan Mayorga, Mario Gas, Nathalie Poza, Paco Azorín, Rafael Álvarez El Brujo, Sergio Peris-Mencheta, Tristán Ulloa y otros aún por determinar) convertirán Mérida un verano más en un referente teatral.

Del 1 al 11 de agosto los amantes de las artes escénicas podrán ver *Hécuba*, de Eurípides. La obra se ubica en un campo devastado tras la lucha en la que, irremediablemente, unos ganan y otros pierden. Prisioneros, seres despojados o personas que han enloquecido recorren las ruinas para encontrarse a sí mismos.

Cuenta la leyenda que Hécuba, una mujer muerta de dolor por el sufrimiento y la pérdida de sus hijos, estremeció a los Dioses hasta tal extremo que estos la convirtieron en una perra aullando su dolor durante la eternidad.



CINE

Renoir

El próximo 9 de agosto llegará a la gran pantalla *Renoir*, un filme dirigido por Gilles Bourdos que trasladará al espectador a la Costa Azul de 1915.

En el ocaso de su vida, el afamado pintor Auguste Renoir está atormentado por la pérdida de su esposa, los dolores artríticos y la noticia de que su hijo ha sido herido en la guerra.

Su mala salud, los recuerdos y las preocupaciones hacen que su mundo se tambalee hasta que una joven pelirroja, la bella Andrée, entra en su vida para convertirse en su musa. En ese momento, el pintor se siente lleno de plenitud y poseedor de una nueva energía cuando ya no esperaba nada de la vida.

Un buen día, su hijo Jean regresa a casa para reponerse de sus heridas de guerra y cae también bajo el encanto de la estrella pelirroja que ya brillaba con fuerza en el firmamento de Renoir como si de un embrujo se tratara. A pesar de la oposición de su padre, se enamora de la joven indomable y empieza a desarrollarse como un gran cineasta.



FOTOGRAFÍA

National Geographic en 50 imágenes



El Centro Cultural Internacional Oscar Niemeyer situado en Avilés (Asturias) expondrá del 5 de julio al 3

de agosto una serie con las mejores 50 fotografías de *National Geographic*, las que más han marcado la historia de la organización durante sus 125 años.

Quienes nunca olvidaron la profunda mirada de aquella niña afgana de ojos transparentes realizada por Steve McCurry o la imagen de Jane Goodall junto a los chimpancés, podrán visionar las, hasta ahora inéditas, imágenes de la Meca realizadas por Thomas Abercrombie. Este fotógrafo

entró a formar parte del mundo NG a partir de la imagen de un petirrojo que embaucó al director asociado Melvin Bell Grosvenor.

En el recorrido los visitantes podrán averiguar las historias que se esconden tras el papel fotográfico, incluso conocer las series que se realizan hasta conseguir captar el momento perfecto que busca cada fotógrafo con su objetivo, las llamadas *Near Frames*.

La Odontología en la Literatura



En casa del dentista

(Una extracción sin dolor)

PEDRO BILLOTEY



Con el carrillo rojo e hinchado y el pañuelo en la boca, Andrés Jacomain, el famoso pintor, esperaba en

la antesala del dentista. Abruñado por el dolor y lleno de temores, decía temblando:

—Seguramente me va a tener que sacar la muela. ¡Con tal que no me haga mucho daño!...

Pero en esto observó Jacomain que en las paredes de la sala de espera había colgados cuadros modernos y buenos.

—¡Caramba! —se dijo—. Tengo suerte...; vengo a caer en las manos de un amigo de las bellas artes. Indudablemente cuando sepa mi nombre se esmerará.

Acababa de formularse esa idea cuando Lormel, el dentista,

abrió la puerta e hizo pasar al cliente.

—Siéntese —le dijo, indicándole el temible sillón de cuero.

Jacomain se acomodó y abrió las mandíbulas.

El dentista lo reconoció y...

—Se ha descuidado usted demasiado —declaró—. Ya no hay más remedio que extraerla.

—Es lo que me temía —suspiró el pintor.

Jacomain contemplaba al dentista, mientras este, tranquilo, escogía entre los crueles instrumentos dispersos sobre una mesa. Al pusilánime Jacomain ese espectáculo le ponía carne de gallina.

—¡Oiga! —exclamó—. Soy poco valiente. Ante el dolor me siento cobarde... Si he venido aquí ha sido porque he leído en la placa del portal "Insensibilización completa."

—Esté tranquilo —replicó el dentista; no sentirá usted nada.

—Bueno, bueno... —murmuró Jacomain, no muy convencido—. De todos modos, para conseguir de usted un tratamiento de favor, el tratamiento más indoloro, yo aceptaría cualquier recargo en el precio.

—No hace falta —respondió el facultativo, algo ofendido—. Trabajo a precio fijo y siempre lo mejor que puedo.

—Espere un momento. En la antesala he podido ver que es usted un aficionado a la pintura. ¿Me engaño acaso?

—No —replicó el señor Lormel, sonriendo—, no se engaña usted.

—Pues mire usted, yo soy pintor —continuó Jacomain—, y aparte modestia, un pintor bastante conocido. Si usted me lo permite, yo tengo mucho gusto en ofrecerle un dibujo, un boceto...

—Acepto agradecido —dijo el dentista; pero soy honrado y le aseguro que cualquier cliente que se siente en el lugar de usted recibe igualmente todos mis cuidados.

Jacomain persistió en su proyecto, y añadió:

—Quedamos en ello. Usted elegirá en mi estudio el cuadrito que le guste cuando quiera. Yo vivo a dos pasos de aquí.

Halagado el señor Lormel, interrogó:

—¿Me permite usted que le pregunte su nombre?

—Es verdad. Debía haber empezado por ahí. Soy Jacomain, Andrés Jacomain.

Al oírlo, el dentista palideció, y retrocediendo un paso exclamó con voz temblorosa:

—¿Entonces es usted quien expuso este año en el Salón de las Tullerías la *Dama desnuda en la hamaca*?

La emoción del señor Lormel envaneció a Jacomain, quien contestó engreído:

—Sí; es una de mis mejores obras. ¡Qué éxito! Me compararon a Velázquez... ¡Ay, la muela! Si me la quitase usted con cuidado...

El dentista, tranquilo, repuso:

—No; siga usted. Hablando se olvida uno del dolor. Es ya un comienzo de anestesia. Explíqueme cómo tuvo usted la idea de pintar ese cuadro.

—Es una historia delicada —dijo el pintor—, pero se la contaré en confianza y rogándole el secreto... Solía encontrar a menudo en el barrio a una mujer muy hermosa rubia y arrogante. Yo la miraba mucho; con el tiempo llegó a sonreírse conmigo. Un día me acerqué y le dije que sería muy dichoso si me permitía hacer su retrato. Aceptó, aunque vacilando un poco; pero esta vacilación no tenía otra causa sino la de que tartamudeaba algo... Pero si le costaba algún trabajo expresarse, no le costaba ninguno decidirse. No hay en el mundo criatura menos arisca. La misma tarde llegó a mi casa. Le enseñé mis trabajos: nada más que desnudos. Riendo me preguntó: “¿Es así como quiere usted retratarme?” —Claro —dije—. No tuve que insistir mucho. Momentos después se me presentaba tal como yo quería. ¡Ah, señor, qué hechizo! La casualidad me había traído una modelo incomparable: una mujer que unía a la pureza de líneas la plenitud de formas. ¡Y qué carne deslumbradora, qué color de jazmín y dorado a la vez! Una maravilla, en fin... Me arrebató la inspiración nada más que la inspiración. Recogí una vieja hamaca que había en mi estudio, la sujeté a unos clavos e instalé a mi modelo en esa postura que le va tan bien, con que parece ofrecerse, abandonarse.

La cara del señor Lormel tomó una expresión espantosa. Sin embargo, Jacomain, sentado en su sillón de cuero, continuó el relato, complacido:

—¡Extraña mujer! Fue amante mía durante dos meses y no sé a qué atenerme aún respecto a ella. ¿Era una mujer alegre simplemente, o una mujer casada con un pobre señor, con un infeliz? Es posible que las dos suposiciones sean ciertas... No obstante, yo no he sabido nunca más que su nombre de pila: Matilde. Debía de vivir por aquí; ¿pero dónde? Lo ignoro. Me prohibía que la acompañase, y en la calle fingía no verme... ¿No me saca usted la muela?

—No —contestó el dentista con voz ronca—; todavía no.

—Volviendo a mi cuadro —prosiguió Jacomain—; cuando lo acabé, Matilde me dijo: “Es demasiado parecido, ¿sabes? Cambia

cuando menos el color de los cabellos.” Temí estropearlo, y como por entonces rompí con Matilde, dejé mi tela como estaba, pensando: “Si el marido por casualidad inverosímil llegase a verlo y protestase, yo le diría que se engaña. ¿Podría demostrarme lo contrario?”

Entonces el dentista, indignado, echando fuego por los ojos, se inclinó hacia su paciente y rugió:

—El marido soy yo, ¿lo oye usted? Y es mi mujer, Matilde, la que usted expuso desnuda en su innoble hamaca. Yo la reconocí y no fui el único. He recibido más de cien tarjetas postales, reproducción de su cuadro, con estas palabras manuscritas: “Felicitaciones a la señora”, u otras peores. Matilde negaba. Yo quise dudar aún. Usted acaba de confesármelo todo.

Jacomain intentó levantarse del sillón. Pero Lormel lo retuvo y exclamó:

—No tema nada, cobarde. Mientras usted esté ahí, es hombre sagrado. ¡Abra la boca!

El pintor obedeció atontado. Sin la menor precaución, de un tirón brutal, Lormel arrancó la muela. Y sin dar tiempo siquiera al cliente para escupir, lo cogió por los hombros y lo empujó hacia la puerta, gritándole:

—¡Ya puede usted felicitarse de haber tratado con un hombre que pone por encima de todo su deber profesional!

Jacomain salió deprisa, bajó casi corriendo la escalera, y acariciándose el carrillo murmuró encantado:

—¡Maravilloso! Era tal el susto, que no he sentido apenas nada...



SELECCIÓN DE JULIO GONZÁLEZ IGLESIAS

Pedro Billotey

En realidad su nombre fue Pierre Billotey, pues era francés (1886-1932). Fue pintor y periodista. Colaboró en “La Crapovillot”, que significa “pequeño sapo” y en el argot de los “Poilus” mortero y por extensión, torpedo de artillería. Nació en 1915 en las trincheras fundado por el cabo Jean Goltier-Boissiere. A partir de 1919 fue una revista de vanguardia.

Algunos de los cuentos de Pierre Billotey se tradujeron y publicaron en “El Imparcial”, además de “En casa del dentista”,

apareció “La señorita Fafá” el 22-1 de 1926:6 y “El Paraguas”, el 25 del 5 de 1933:9.

Escribió muchas novelas, varias traducidas al español, “El falso amor” (1926), “El trébol de cuatro hojas” (1926), “Le miroir aux alovettes” (1927), “La tour des abeilles” (1932), etc.

En 1929 viajó a Indochina y se enamoró de aquella tierra escribiendo “L’Indochine en zig-zags” (1929).

Fue profesor de la Escuela de Aragón en París y secretario adjunto de la Asociación de Escritores Combatientes.

El cuento “En casa del dentista” apareció en “El Imparcial” el 22 de julio de 1925:6.

La clave del éxito

Constantemente me suelen preguntar cómo afrontar el periodo que actualmente vivimos en la gestión de nuestras consultas, cuáles son las claves para lograr prosperar o, en algunos casos, sobrevivir; y la regla de oro para tener éxito en el negocio que sea es siempre la misma: dar al cliente lo que quiere. Y ¿qué quieren los clientes? Muy sencillo, Peter Drucker (uno de los economistas más importantes del pasado siglo y experto en *marketing*) lo definió hace muchos años: el cliente siempre quiere más por menos. Así es que, lo queramos o no, hemos de mejorar nuestro servicio de forma constante para responder a este requerimiento. El trabajo diario nos da la oportunidad de repetir algunas acciones muchas veces y, en consecuencia, ganar en habilidad, lo que se traduce en mayor sencillez y comodidad a la hora de afrontar las mismas tareas e incluso en algunos casos una mejora en el resultado obtenido. Pero esto no garantiza que nuestro negocio o trabajo mejoren, solo que lo hacemos más cómodos. Para plantearnos una mejora del negocio, o del servicio prestado si se prefiere, es necesario definir y analizar el proceso que afecta a la producción del mismo en su conjunto empleando un concepto conocido en gestión como “cadena de valor”.

Unos gramos de resina en un almacén industrial tienen menos valor que el composite producido con ellos usado en una obturación de un diente con la que se logra restaurar la salud dental a una persona. Hasta que el paciente sale con su tratamiento realizado por la puerta de la consulta ha sido necesario un largo proceso en el que ha intervenido un número concreto de agentes que han comprado las materias primas, producido el composite, lo han comercializado, transportado, y han atendido y diagnosticado al paciente, etc. En todo este proceso el bien ha aumentado su valor.

Partiendo de esta secuencia se conoce como cadena de valor a un concepto teórico que describe el modo en que se desarrollan las acciones y actividades que intervienen en todo el proceso pudiendo considerarse a cada uno de los pasos como eslabones que influyen en la resultante económica. Se inicia con la materia prima y llega hasta la prestación del servicio. En cada eslabón se añade **valor**, concepto inicialmente intangible pero que tiene una traducción perfectamente cuantificable en euros, pues supone la cantidad que los consumidores están

“La regla de oro para tener éxito en el negocio que sea es siempre la misma: dar al cliente lo que quiere, que siempre es ‘más por menos’”

Felipe Sáez*



dispuestos a abonar por un determinado producto o servicio. Un producto o servicio tendrá mayor valor para el consumidor en función de cómo sea cada uno de dichos eslabones. Así, el mismo atún no tendrá el mismo valor final si se congela, almacena y se sirve en un bar cualquiera que si se transporta de inmediato a un restaurante importante y lo cocina un gran cocinero e incluso, en ambos casos, si alguno de los pasos que conforman la cadena no se cumplen adecuadamente, su valor decrecerá en mayor o menor medida en función de la importancia del paso para la entrega del producto, ya que no será igual que el proveedor se retrase unas horas en la entrega del producto que el cocinero lo queme.

El análisis de la cadena de valor permite optimizar el proceso productivo, ya que puede apreciarse, al detalle y en cada paso, el funcionamiento de la consulta. Viene a ser el equivalente a descomponer el problema en partes, lo que ayuda a localizar el problema u oportunidad de mejora de una forma precisa. La reducción de costos y la búsqueda de **eficiencia** en el aprovechamiento de los recursos suelen ser los principales objetivos del empresario a la hora de estudiar la cadena de valor, pero

también la revisión constante en busca de mejoras (una de las estrategias clave de innovación). Así es cómo se logra ampliar el margen de beneficio, bien porque se logre aumentar el valor del servicio por las mejoras realizadas o porque se optimicen y, en consecuencia, se disminuyan los costos.

Por otra parte, el estudio de la cadena de valor posibilita lograr una ventaja estratégica ya que conforme la trabajamos aumentamos las diferencias de nuestro servicio con los demás, generando una propuesta de valor que resulte única (nuestro *know-how*).

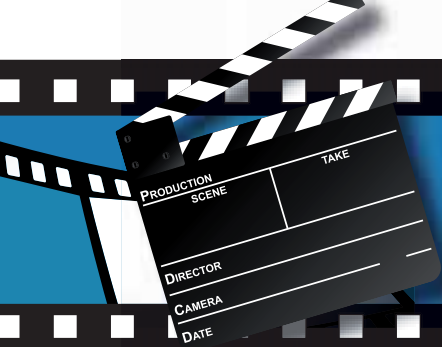
Hemos de lograr pensar en términos de afectación del valor (a ser posible con la traducción aproximada a euros) cuando existan variaciones en el entorno. Por ejemplo, si un proveedor como nuestro protésico compra una nueva máquina que mejore la resistencia de nuestros trabajos ¿podría yo garantizar durante más tiempo las prótesis a mis pacientes y en consecuencia cobrar más o atraer más pacientes, etc.? Y, por supuesto, ser proactivos en esto, sin esperar a que se produzca externamente, siendo capaces de buscar nosotros al proveedor que tenga las cualidades que nos permitan incrementar el valor de nuestro servicio de una forma protocolaria.

Hay especialistas que distinguen dos subsistemas en la conformación de la cadena de valor. Una cadena de demanda, que involucra a los procesos vinculados con la creación de la demanda, y una cadena de suministros, dedicada a la satisfacción de la demanda en tiempo y forma.

También es posible diferenciar entre dos tipos de actividades de valor. Uno de ellos es la relacionada con las actividades primarias, un grupo de acciones enfocadas en la elaboración física de cada producto o servicio y su transferencia al comprador. El otro son las actividades de apoyo que sustentan a las primarias y suponen la participación de los insumos y la tecnología, por ejemplo.

Sea como fuere, el concepto importante es identificar la parte del proceso objeto de revisión y trazar la estrategia para mejorarlo, ya sea dentro de nuestra consulta o fuera, no dando por sentado, insisto, que porque un proceso se realice así “desde siempre” y funcione no sea susceptible de mejora aunque ello implique salir de nuestra zona cómoda e incluso atravesar el a veces costoso y convulso periodo de adaptación.

*Odontólogo. Especialista en Dirección y Gestión Clínica. Director médico del Grupo Amenta
direccion@amenta.es



CINE | DIENTES Y DENTISTAS

EL GRAN GATSBY

Ni Jack Clayton, en la versión que hizo de *El Gran Gatsby* para el cine en 1974, ni Baz Luhrman, en la que ha realizado en 2013, pasaron por alto el complemento dental del vestuario de Meyer Wolfsheim

La versión de 2013 añade un molar humano en la corbata del gánster para darle un toque todavía más personal

En 1925, el escritor norteamericano F. Scott Fitzgerald publicó *El Gran Gatsby*, una novela ambientada en el Nueva York de los años 20. El libro no tuvo demasiado éxito en su época, pero fue redescubierto casi treinta años después, cuando ya la Segunda Guerra Mundial había terminado y el público disfrutaba imaginando que hubo un tiempo pasado que sonaba a jazz y en el que las noches eran interminables.

Protagonizada por Nick Carraway, que representa al propio novelista, el verdadero motor del libro es Jay Gatsby, un misterioso personaje que provoca la curiosidad del escritor y que comparte negocios no demasiado limpios con Meyer Wolfsheim, un “judío bajito y de nariz aplastada”, como se le describe en la novela. En uno de los encuentros que se produce entre Carraway y Wolfsheim la descripción literaria se detiene en un curioso detalle:

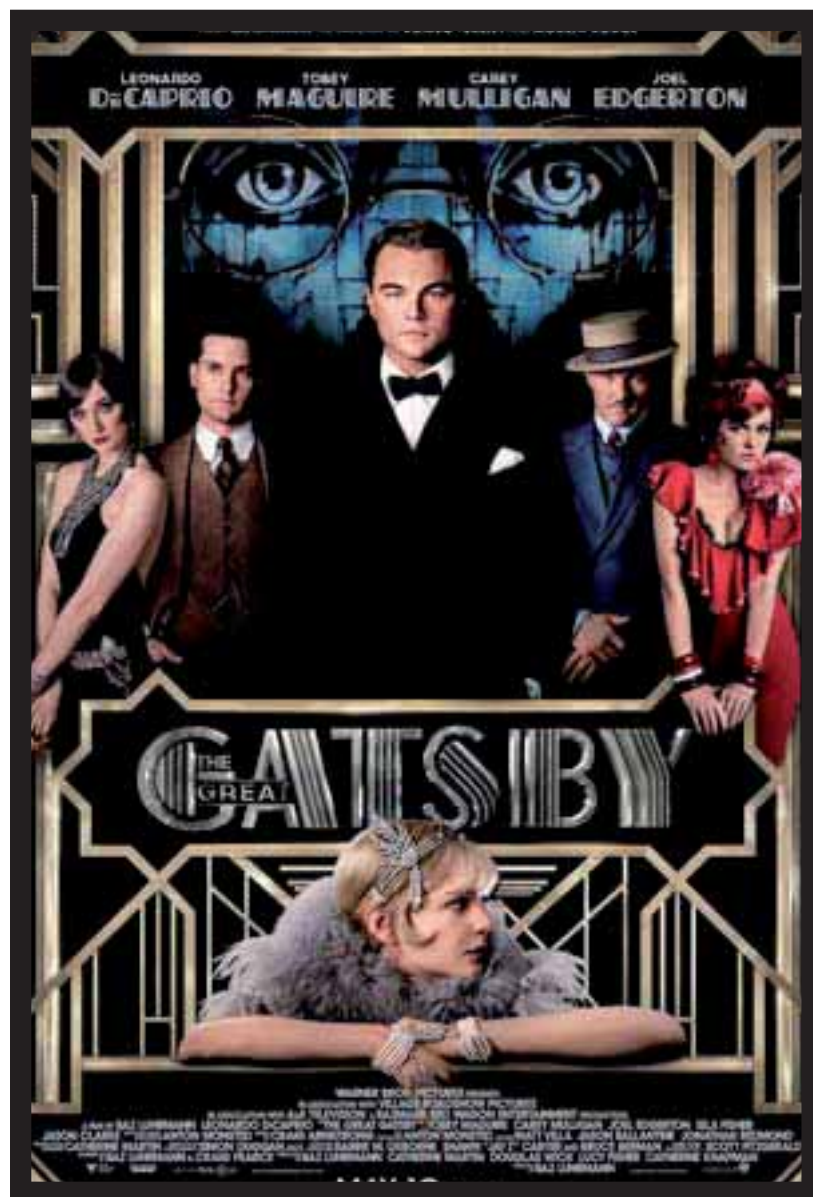
—Veo que está mirando mis gemelos. (No lo estaba haciendo,

pero ahora sí los miré. Estaban hechos de unos pedazos de marfil que me eran extrañamente familiares).

—Los más finos especímenes de molares humanos —me informó.

—¡Vaya! —los examiné—. Es una idea interesante.

Ni Jack Clayton, en la versión que hizo de *El Gran Gatsby* para el cine en 1974, ni Baz Luhrmann en la que ha realizado en 2013, pasaron por alto este complemento del vestuario de Wolfsheim. Al fin y al cabo el personaje estaba directamente inspirado en uno de los gánsteres más importantes de la historia de Estados Unidos, Arnold Rothstein, un judío norteamericano poseedor de una gran fortuna, protagonista de numerosos escándalos y uno de los pesos pesados del crimen organizado en los años 20. Rothstein tenía fama de cuidar muy bien su aspecto y de llevar gemelos con sus iniciales pero, posiblemente por darle un toque más inquietante, Fitzgerald los transformó en aquellos dos mola-



Dirección: Baz Luhrmann | **Interpretes:** Leonardo DiCaprio, Tobey Maguire, Carey Mulligan, Joel Edgerton, Isla Fisher, Jason Clarke, Elizabeth Debicki | **Países:** Australia y USA | **Año:** 2013 | **Duración:** 143 min | **Guión:** Baz Luhrmann y Craig Pearce | **Fotografía:** Simon Duggan | **Música:** Craig Armstrong.



Wolfsheim (Amitabh Bachchan) y Carraway (Tobey Maguire) protagonizando uno de los momentos literarios más curiosos del filme.

res con los que el gánster sujetaba los puños de su camisa.

Howard da Silva, el actor que daba vida a Wolfsheim en *El Gran Gatsby* de 1974, se remangaba las mangas de su chaqueta y mostraba orgulloso a Nick Carraway cómo lucían sus singulares gemelos. El detalle debió de gustarle especialmente a Luhrmann y en la versión de 2013 el director de *Moulin Rouge* y de *Australia* no lo desaprovechó. Cuidadoso hasta el límite con todos los aspectos de vestuario y decoración, Luhrmann quiso darle un toque todavía más personal al gánster diseñando para él un alfiler de corbata en forma de molar, en el que es difícil no reparar.

Amitabh Bachchan, el actor de origen indio que interpreta a Wolfsheim en este último *Gran Gatsby*

protagonizado por Leonardo DiCaprio, luce orgulloso una pieza dental sobre su corbata roja, un detalle más estremecedor si cabe que los gemelos, ya que añade más sombras al peligroso atrevimiento y provocación de quien lo lleva. El particular complemento no se oculta bajo las mangas de ninguna chaqueta, es una evidencia, un botín, un complemento que muestra sin reparos que quien lo lleva se sabe poderoso. Wolfsheim se ha condecorado a sí mismo con un trofeo pequeño, pero capaz de sorprender e inquietar a quien lo ve. Ese fino espécimen de molar humano, que diría Fitzgerald, es un extraño adorno para una corbata, aunque sea la corbata de un gánster.

TEXTO: CIBELA