

EL DENTISTA

del siglo XXI

Nº 8 | ABRIL 2010

www.dentistasiglo21.com

ELENA VILLALTA TORBELLINO DE ENERGÍA



LA XI EDICIÓN DE EXPODENTAL CONFIRMA EL POTENCIAL NACIONAL E INTERNACIONAL DE LA FERIA

JOAQUÍN TORRES: "SOY UN ESTETA, PERO VALORO EL CUIDADO DE LA BOCA POR SALUD, NO SOLO POR ESTÉTICA"



**DE LA REGENERACIÓN
A LA REHABILITACIÓN**
NUEVOS CONCEPTOS

Secretaría Técnica

ECIS European Conference
and Incentive Services

MdV - Organización y Protocolo

C/. Francesc Carbonell 36, loc.
08034 Barcelona (Spain)
Tel. (+34) 932060404
Fax. (+34) 932806130



Barcelona
19-20 de Noviembre 2010

Mis Ibérica organiza en el mes de Noviembre unas jornadas científicas con el objetivo de compartir con todos Uds. los últimos avances científicos y tecnológicos, en Regeneración, Rehabilitación y Cirugía Maxilofacial.

Participarán ponentes de alto nivel nacional como Internacional.

Hotel Hilton
Avda Diagonal 589-591
08014 - Barcelona

misiberica2010@ecis-dmc.com

www.misiberica2010.com

EL DENTISTA

del siglo XXI

www.dentistasiglo21.com

Editor
Manuel García Abad

Directores asociados
Felipe Aguado Gálvez
faguado@spaeditores.com
Fernando Gutiérrez de Guzmán
fgutierrez@spaeditores.com

Redactora jefe
Lucía Fernández Castillejo
luciafcastillejo@spaeditores.com

Coordinadora editorial
Mercedes R. Casado

Redacción y colaboradores
Almudena Caballero, Eva del Amo, Tamar de la Mano, Ricardo de Lorenzo, Felipe Sáez, Javier Lozano, Cibela

Fotografía
Luis Domingo y Biniam Ghezai

Consejo editorial
Margarita Alfonso Jaén
Secretaria general de Fenin

Juan José Alió Sanz
Profesor titular de Ortodoncia de la Universidad Complutense de Madrid

José Vicente Bagán Sebastián
Catedrático de Estomatología de la Universidad de Valencia

Elena Barbería Leache
Catedrática de Odontopediatría de la Universidad Complutense de Madrid

Alejandro de Blas Carbonero
Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

Antonio Castaño Seiquer
Presidente de la Fundación Odontología Social

Manuel Fernández Domínguez
Jefe del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Grupo Hospital de Madrid

Carlos García Álvarez
Presidente de la Asociación Profesional de Dentistas

Francisco A. García Gómez
Jefe de Estomatología de la Universidad Rey Juan Carlos

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
Presidente de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial (SECOM)

Ángel Mínguez Cervera
Copresidente de la Asociación Nacional de Estudiantes de Odontología (ANEOD)

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

Claudia Muñoz Naranjo
Consejera de Gestión Dental Agrupada, S.L.

José Luis Navarro Majó
Presidente del Colegio de Dentistas de Cataluña

José Alejandro de Rábago Vega
Presidente de la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica

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

Héctor Rodríguez Casanovas
Presidente del Colegio de Dentistas de Las Palmas

Javier Silvestre Donat
Jefe de Estomatología del Hospital Universitario Doctor Peset de Valencia

José María Suárez Quintanilla
Presidente de la SECIB

Marisol Ucha Domingo
Jefe de Estudios de Odontología de la Universidad Alfonso X El Sabio

José María Vergeles Blanca
Director General de Gestión del Conocimiento y Calidad de la Consejería de Sanidad y Dependencia de la Junta de Extremadura

EN PORTADA



30 | Elena Villalta

Elena Villalta es deportista, odontóloga y comandante de las Fuerzas Armadas. En el Ejército ha encontrado el lugar perfecto donde compaginar todas estas facetas. El espíritu de superación y los valores de juego limpio y de compañerismo que ha desarrollado a lo largo de su vida como nadadora de élite son sus mejores armas de combate.

En este número...



ENTREVISTA

36 | Joaquín Torres

Joaquín Torres fundó en 1996 el estudio A-Cero y en tan solo una década ha conseguido posicionarse en primera línea nacional e internacional. Arquitecto mediático, ha edificado en La Finca -la urbanización más lujosa de Madrid- las casas de Alejandro Sanz, Raúl, Torres, Zidane y Cristiano Ronaldo, entre otros. Ahora se propone acercar el diseño a la clase media con un novedoso proyecto de arquitectura modular.

REPORTAJES

42 | La expedición de la viruela

La Real Expedición Filantrópica de la Vacuna, conocida como Expedición de Francisco Xavier Balmis, por el médico español que la hizo posible, fue la primera misión sanitaria internacional. Con el objetivo de llevar la vacuna de la viruela a Ultramar fue, ante todo, una historia de heroísmo y valor.



50 | El año nuevo chino

Según el calendario chino acabamos de entrar en el año 4708. Para más de 1.500 millones de personas orientales, el pasado 14 de febrero dio comienzo el Año del Tigre con unas celebraciones a medio camino entre la tradición y la superstición, y que cada vez cuentan con más seguidores occidentales.

S.P.A.

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

Maquetación
Mar Aguilar

Producción
José Luis Águeda Juárez

Publicidad Madrid
Elena Mera Polo
Antonio López, 249, 1º
28041 Madrid
Tel.: 91 500 20 77
e.mera@spaeditores.com

Publicidad Barcelona
Paula Campeny Nájara
Numancia, 91-93 (local)
08029 Barcelona
Tel.: 93 419 89 35
Paula.campeny@spaeditores.com

Administración
Ana García Panizo

Suscripciones
Manuel Jurado
suscripciones@drugfarma.com

Fotomecánica e impresión:
Litofinter

© 2009
Spanish Publishers Associates, SL
Antonio López, 249, 1º
Edificio Vértice,
28041 Madrid
Tel.: 91 500 20 77 | Fax: 91 500 20 75
spa@drugfarma.com

Numancia, 91-93 (local)
08029 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



6

OPINIÓN

4 | ¿Y después de la carrera, ¿qué?

Tamar de la Mano

ACTUALIDAD

6 | Expodental sigue creciendo

Alrededor de 40.000 personas –casi un 9 por ciento más que en 2008– han pasado por la undécima edición de Expodental, celebrada en Madrid los días 11, 12 y 13 de marzo. El certamen ha superado así las expectativas de sus organizadores que este año, debido a la crisis y al buen posicionamiento del que ya gozaba la feria, no contaban con obtener un incremento en el número de visitas.



24



25

24 | Admitida a trámite la querrela del COEC contra Dental Line

El juzgado de instrucción número 27 de Barcelona ha admitido a trámite la querrela presentada por el Colegio de Dentistas de Cataluña contra Francisco Antonio Pérez Rubio y José Antonio López Torreblanca, responsables de la cadena de clínicas Dental Line. El auto de admisión ordena la apertura de diligencias previas.

24 | Defensor del Paciente Odontológico

El Consejo General de Dentistas de España ha puesto en marcha el Sistema Defensor del Paciente Odontológico, un servicio de mediación, de asesoría, de consulta y de peritaje que tiene como finalidad resolver posibles conflictos entre los pacientes o usuarios de tratamientos bucodentales y los profesionales que los realizan.



26



54

25 | Campaña de la FDI en Haití

La FDI ha instado a la industria y a los profesionales a donar instrumental, material y equipamiento para ayudar tanto a la población general como a los profesionales de la odontología en Haití, tras el terremoto sufrido el pasado mes de enero.

26 | Santa Apolonia en el Colegio de la VIII Región

Como en anteriores ocasiones, el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la VIII Región ha celebrado la festividad de su patrona, Santa Apolonia. En todas las provincias que lo componen, los actos han contando con la presencia de numerosos colegiados y sus familias.

REPORTAJES

54 | Sacamuelas en la pintura

En la vieja pinacoteca de la odontología, los dentistas forman parte de una larga comarsa de personajes pintorescos, ganapanes y guiñoleros. Los óleos nos han dejado el retrato de una profesión estafalaria, imprescindible para comprender de dónde viene lo que Quevedo definió como “el oficio más maldito del mundo”.



80

EL DENTISTA ANTE LA LEY

58 | La diligencia profesional del dentista y la *lex artis*

Ricardo de Lorenzo

GESTIÓN

60 | ¿Cuál es la definición de calidad que aplica en su trabajo?

Felipe Sáez

62 | Marketing “boca a boca”

Javier Lozano

CINE, DIENTES Y DENTISTAS

80 | *In the loop*

Cibela

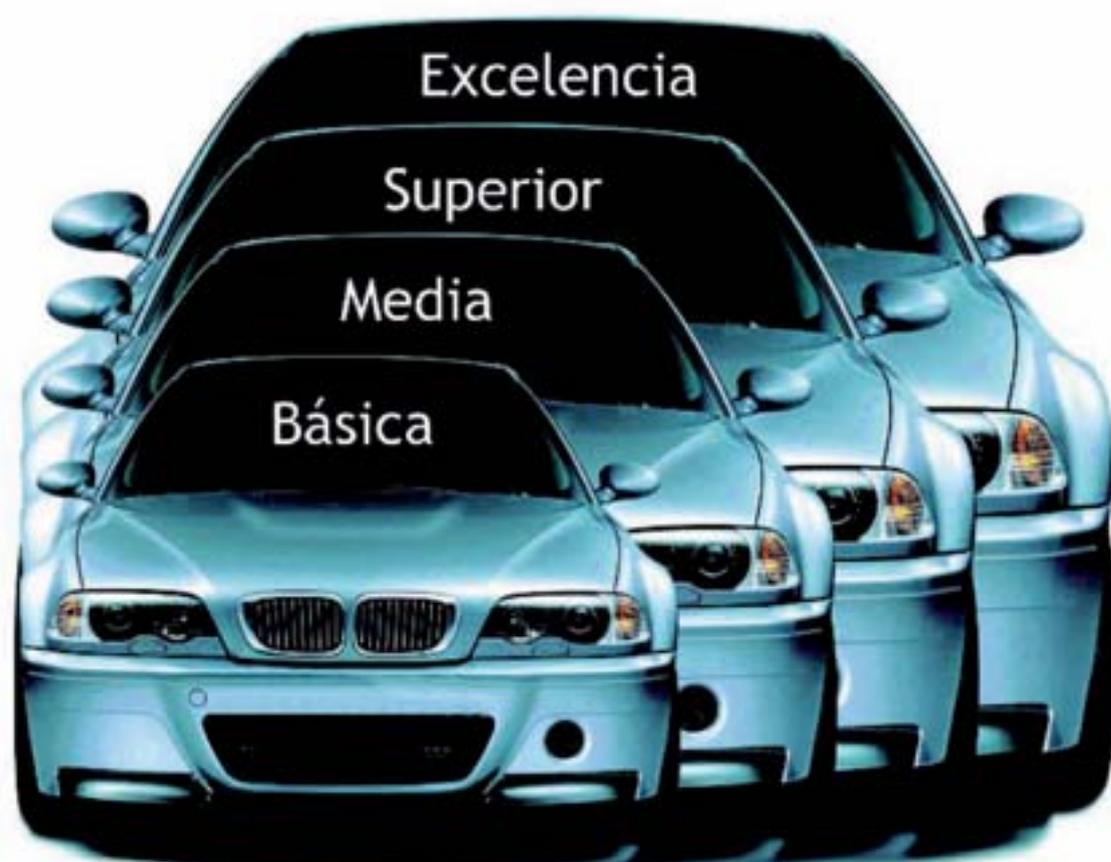
Su opinión nos importa



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

www.dentistasiglo21.com

Ahora decide usted...



Nadie conoce mejor que usted sus necesidades, por eso, en A.M.A. le ofrecemos **4 modalidades** de seguros para su Automóvil.

Ahora, además, premiamos su fidelidad

Ponemos a su disposición un servicio de **Asistencia Jurídica Telefónica Especializada**, de manera totalmente gratuita para consultas en los ámbitos **personal** y **profesional**

TELÉFONO DE ASISTENCIA JURÍDICA

91 572 44 22



40 años asegurando a los profesionales sanitarios

Infórmate sobre todos nuestros Seguros y Servicios:

- Teléfono Central Madrid **91 343 47 00 / 902 30 30 10**
- A través de internet: **www.amaseguros.com**
- En las delegaciones AMA de cada provincia

Y después de la carrera, ¿qué?

Tamar de la Mano

Odontóloga. Murcia



Ayer tarde, como de costumbre, quedé con mi amigo Javi para tomar café. Mientras conversábamos de nuestros planes para el fin de semana, le surgió la idea de que mandara un escrito para que la gente que sale ahora de la Licenciatura de Odontología supiera cómo es el antes y el después de la carrera.

Pues bien, mi vida en la Universidad de Murcia empezó un septiembre de 2003. Nuestros dos

primeros años transcurren en el campus de Espinardo y los tres cursos siguientes en el Hospital Morales Meseguer, donde en la segunda planta se encuentra la Clínica Odontológica Universitaria. Cuando estás terminando 5º, empiezas con dudas -si no te han surgido antes- y preguntas del tipo "¿Y después, qué?", "¿Hago un máster el año que viene o me voy fuera a trabajar?". Pero la respuesta es siempre la misma: "Cuando termine la carrera ya lo pensaré".

“Envías los curriculum a todas partes, dándote igual de dónde te llamen. Acabas de terminar y no sabes a dónde ir o qué hacer”

Y llega el día, como a mí me llegó en 2008, en que acabas la carrera y sales al mundo de verdad, al mundo que hay tras las paredes de la Universidad. Lo primero que haces es instintivo, te vas al Colegio de Odontólogos y te colegias. Lo siguiente, haces tu currículum. ¿Currículum? ¿Qué eso? ¿Cómo lo hago? Y lo más importante, ¿qué pongo en él? Yo no tengo nada de experiencia. Y es cuando reflexionas y abres ese sobre donde guardaste los diplomas de asistencia, de aprovechamiento o certificados que te acreditan cursos y demás. El paso siguiente, la impresión y envío a todas las policlínicas, clínicas dentales, seguros... Lo envías a todas partes, dándote igual de dónde te llamen. Acabas de terminar y no sabes a dónde ir o qué hacer.

ENFRENTARSE AL PACIENTE

Mi caso fue parecido pero con algunos matices. Cuando acabé la carrera ya sabía de antemano que no tenía confianza en mí misma para enfrentarme a un paciente sin un profesor a mi lado. Por ello, me fui a Argentina (San Juan). Allí estuve un mes intensivo con nueve compañeros más. Hicimos un curso de odontología general desde que nos levantábamos hasta que nos acostábamos. Fue una experiencia enriquecedora que me ayudó a afrontar el trabajo que me pudieran llegar a ofrecer al llegar a España.

“Cuando sales de la carrera, puede que te sientas muy seguro o no de lo que debes hacer, pero siempre es bueno conocer los másteres y cursos que hay para seguir formándote”

Pensé que al volver tendría muchas ofertas de trabajo. Sin embargo, la realidad fue muy distinta. ¡La famosa crisis había llegado a España! Yo no sabía si era la crisis o no, pero había un parón y nadie necesitaba odontóloga. Estuve tres semanas enviando currículum y al final me llamaron para trabajar en un centro dental tres días a la semana.

Tuve una experiencia poco agradable al ver que los odontólogos no me dejaban hacer mi trabajo sola y tenía que estar supervisada por ellos.

Pero no compañeros de mi propia carrera con veinte años de experiencia, sino con un año más. Ante la falta de confianza que te hacen sentir, la necesidad de buscarte un hueco y la falta de pacientes que nunca me llegaron a poner, el resultado fue que a los dos meses decidí irme. Los gastos por estar dada de alta en la Seguridad Social, Hacienda y el Colegio de Odontólogos tampoco me resultaron rentables.

Así que el 29 de diciembre de 2008 terminé en dicho centro. Mi año también terminaba, para mal o para bien. Tras hablar con mi familia y amigos para saber qué debía hacer -irme a trabajar fuera de España o a otra ciudad-, Javi me aconsejó inscribirme en un máster en la Universidad -volver de nuevo "a casa"-, para formarme y entrar en contacto con pacientes de nuevo hasta encontrar algún trabajo. Y así lo hice. En enero de 2009 empecé. Hasta agosto no tuve la oportunidad de trabajar en ningún sitio. Iba a otras clínicas a mirar, me inscribía en congresos, cursos...

En fin, ocupaba el tiempo en formarme. Hasta que no llego agosto sentía que no tenía hueco, que a lo mejor me había equivocado de carrera o que no servía para esto, pues otros compañeros ya habían empezado a ganar sus primeros sueldos.

Pero el día llegó, y hasta hoy sigo con mi primer máster, trabajando en dos clínicas dentales y con otro máster más para acceder al doctorado.

Es verdad que ahora parece que todo va bien, pero hasta que esto ha llegado ha pasado un año, son muchas las ideas que circulan por la cabeza y no sabes por dónde tirar. En resumen, cuando sales de la carrera puede que te sientas muy seguro o no de lo que debes hacer, pero siempre es bueno informarte de los másteres o cursos para seguir formándote, aunque el día a día es lo que te da la experiencia, y eso sólo se consigue con paciencia y esfuerzo.

Espero que esto sirva para aquellas personas que salen de la carrera o están próximas a finalizar sus estudios en Odontología. Espero que mis palabras sirvan para seguir adelante, no pararse y apoyarse en la familia y los buenos amigos.

Formación práctica en Periodoncia

Cursos Monográficos de Periodoncia*

Formación para Higienistas*

La formación que funciona

Durante estos años Clínica Perio ha apostado por la enseñanza especializada de profesionales, convirtiéndose en una de las opciones formativas más sólidas de España. Seguimos avanzando e innovando en ella. Los cursos modulares de Periodoncia e Implantología, así como la línea de docencia para higienistas dentales, gozan de un amplio reconocimiento profesional. Además, este año incorporamos la formación modular en ATM y los Cursos Monográficos de Cirugía Periodontal. Todos ellos están pensados para los dentistas que quieran introducir o ampliar el ejercicio de la Periodoncia, la Implantología y la ATM en el día a día de sus consultas.

Programación 2010

Formación para higienistas*

Estancia clínica: del 24 al 28 de mayo 2010

Teórico-práctico: 12 y 26 de junio 2010

02 y 23 de octubre 2010

Cursos Monográficos de Periodoncia*

- Alargamiento Coronario: 14 de junio de 2010
- Colgajos Periodontales: 02 de Julio de 2010
- Cirugía Mucogingival I. Injertos Libres: 10 de Septiembre de 2010
- Cirugía Mucogingival II. Recubrimiento Radicular: 01 de Octubre de 2010
- Tejidos Blandos en Implantes: 12 de Noviembre de 2010

* Formación bonificada. La clínica puede descontar una parte o el total del importe de estos cursos del pago de los seguros sociales

Formación práctica en Periodoncia

17ª promoción

Fecha inicio: Octubre 2010

Para más información

San Francisco de Sales, 10 · 28003 Madrid

T. 91 451 44 09 (Jessica Heiss)

T. 91 451 44 11 (Mercedes Cebrián)

E. formacion@perio.es · www.perioformacion.es





EXPODENTAL DESAFÍA A LA CRISIS

El certamen, que sigue creciendo, ha contado con la afluencia de casi 40.000 visitantes

Los profesionales han respondido al esfuerzo realizado este año por la industria. Un total de 39.340 personas -casi un nueve por ciento más que en 2008- han pasado por la undécima edición de Expodental, que ha reunido en Madrid los días 11, 12 y 13 de marzo a 258 empre-

sas del sector bucodental. El Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales ha superado así las expectativas de sus organizadores que, debido a la crisis y al buen posicionamiento del que gozaba ya la feria, veían muy difícil seguir incrementando el número de visitas.

Expodental se convierte cada dos años en la mayor plataforma profesional y de innovación del sector dental. Esta edición ha reunido a 260 empresas en casi 30.000 metros cuadrados de exposición. Bajo estas líneas, Fernando Gutiérrez de Guzmán, director asociado de *El Dentista*, junto a José María Álvarez del Manzano y Francisco A. García Gómez, jefe de Estomatología de la Universidad Rey Juan Carlos.





El presidente de Ifema, José María Álvarez del Manzano, corta la cinta inaugural de Expodental 2010 en presencia de Federico Schmidt, presidente de Sector Dental de Fenin; Luis Garralda, presidente del Comité Organizador de Expodental; Margarita Alfonsel, secretaria general de Fenin; Luis Eduardo Cortés, presidente del comité ejecutivo de Ifema; el embajador de Dinamarca, Lars Thuisen, y Fermín Lucas, director general de Ifema. En la imagen inferior, Fermín Lucas, Luis Eduardo Cortés y José María Álvarez del Manzano atienden las explicaciones de Catherine Gómez, del Grupo Dentalite, que les acompañó durante el recorrido que realizaron por los diferentes *stands* de la feria.

El acto de inauguración de la feria estuvo presidido por el presidente de la Junta Rectora de Ifema, José María Álvarez del Manzano; el presidente del Comité Ejecutivo de la institución, Luis Eduardo Cortés, y el director general de los recintos feriales, Fermín Lucas.

En el recorrido inaugural también participaron otras autoridades como el embajador de Dinamarca, Lars Thuisen, y la secretaria general de Fenin, Margarita Alfonsel. Asimismo, la comitiva estuvo acompañada por la directora de Expodental, María José Sánchez; el presidente del Sector Dental de Fenin, Federico Schmidt, y el presidente del Comité Organizador del Salón y miembro de la junta directiva del Sector Dental de Fenin, Luis María Garralda.

La secretaria general de Fenin, Margarita Alfonsel, ha destacado que "esta feria es una excelente oportunidad para poner en valor un sector como el dental que en la actualidad alcanza los 5.000 millones de facturación en Europa". "Las clínicas dentales



A la derecha de estas líneas, José María Álvarez del Manzano, Felipe Aguado, Luis Eduardo Cortés y Fermín Lucas.



El presidente del Colegio de Dentistas de Jaén, Miguel A. López-Andrade (segundo por la derecha), visitó el stand de *El Dentista*. En la imagen inferior, junto a Manuel García Abad (segundo por la izquierda) y miembros de la Junta de Gobierno del Colegio de Jaén.

El número de empresas extranjeras se ha incrementado en un 12 por ciento respecto a 2008, lo que supone la consolidación de su proyección internacional

en España- continúa caracterizarse por la adquisición y rápida incorporación de alta tecnología para ofrecer el mejor servicio al paciente y situarse a la cabeza de los países de Europa en calidad de la asistencia bucodental".

PRESENCIA EXTRANJERA

Del total de empresas participantes en Exponential, casi un 20 por ciento ha correspondido a firmas extranjeras, procedentes de doce nacionalidades. La participación internacional ha experimentado en esta décimo primera convocatoria un crecimiento de casi el 12 por ciento respecto a la edición de 2008.

Las empresas con mayor presencia han sido las italianas, alemanas, danesas y francesas. Junto a ellas, también se han podido conocer novedades llegadas desde Suiza, Estados Unidos, Israel, Japón, Portugal, Reino Unido, China o Corea.

Especial relevancia ha tenido este año la presencia de importantes firmas, cuya participación ha sido coordinada a través de la Embajada de Dinamarca en España y Export Promotion Denmark. De esta forma, una decena de compañías danesas presentaron sus novedades -el sector bucodental danés destaca por sus productos avanzados y diseños innovadores- a los profesionales españoles.



Fernando Gutiérrez, Manuel de Felipe, Carmen Mitjans, Jesús García, director del Laboratorio Ortoplus, José Ceballos Guerrero, presidente del Comité Científico de Exporto-Expooral 2011, y Felipe Aguado.



José Antonio Ródenas, de Dentaurum, y Felipe Aguado.



Por comunidades autónomas, las empresas catalanas han sido las segundas expositoras más numerosas de Expodental 2010, tan sólo precedidas por las originarias de Madrid. En total, más del 24 por ciento de las 260 empresas que han participado proceden de Cataluña.

La importancia de esta participación, sumada, entre otras cuestiones, a la importancia del sector odontológico catalán para todo el ámbito nacional, ha impulsado este año un acuerdo entre IFEMA y el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña. De esta forma, los asociados a

COEC pre-registrados han podido disfrutar de acceso directo a la Feria, además de contar con un punto de información específico, donde se les atendió personalmente y se les entregó el catálogo de la feria en formato digital.

NOVEDADES

Entre las propuestas que se han exhibido en la feria han tenido gran protagonismo las relacionadas con las últimas tecnologías, como los nuevos equipos de diagnóstico por imagen 3D, las aplicaciones para la fabricación de prótesis dentales CAD-CAM y de zirconio, o nuevos materiales estéticos.

Fernando Gutiérrez, Luis López de Uralde, de Ueda, Marcela Bisheimer, secretaria de la Sociedad Española de Láser Odontostomatológico (SELO), y López de Uralde hijo (foto central). Los directivos de Ifema se interesaron por las últimas herramientas disponibles en el sector (a la izquierda).



Fernando Sabrás, presidente del Colegio de Dentistas de La Rioja; José Manuel Cuadrillero, Agustín Moreda, presidente del Colegio de Valladolid; Enar Revuelta, Carlos García Álvarez, Óscar Pezonaga, vicepresidente del Colegio de Navarra; Carmen Mitjans y Felipe Aguado, en el stand de *El Dentista*. Bajo estas líneas, a la derecha, Sònia Lleonart, directora comercial de Infomed, y Santiago Solá, gerente de Infomed.

LAS CIFRAS

- Número final de empresas participantes: 465
- Número final de expositores directos: 258
- Superficie neta ocupada: 14.676
- Superficie (Pabellón 12 y Pabellón 14): 30.000 m²
- Afluencia total de visitantes: 39.340



Fernando Gutiérrez y Luis Antonio Hernández, profesor de la Universidad de Salamanca.



Las **afecciones bucales** no borrarán su sonrisa

aftaspray y **aftum**

Promueven la **curación** de las **úlceras bucales** y alivian inmediatamente el **dolor**



Tres formas de aplicación oral de **ácido hialurónico** de gran eficacia frente a las aftas y úlceras bucales. Sin contraindicaciones.



aftaspray
PARA EL TRATAMIENTO
de aftas y úlceras bucales

C.N. 196967.5



aftum COLUTORIO
PARA PREVENCIÓN y
tratamiento de pequeñas
aftas y úlceras bucales

C.N. 340404.4



aftum GEL ORAL
PARA EL TRATAMIENTO de
aftas y úlceras bucales de gran
tamaño y/o muy dolorosas

C.N. 340405.1

CE
0546

LIV
Laboratorios Viñas sa
DIVISION FARMA
Provenza, 386 – 08025 Barcelona

Indicaciones: Úlceras bucales. Estomatitis aftosa. Lesiones ulcerosas recurrentes en la boca (úlceras recurrentes). En el caso de úlceras recurrentes el uso continuado de **aftum Colutorio** puede favorecer una acción preventiva en toda la cavidad oral. **Posología:** **aftum Gel oral** / **aftaspray**: Aplicar 2-3 veces al día o más según necesidad, después de las comidas, durante una semana o hasta la desaparición de los síntomas. **aftum Colutorio**: Efectuar un enjuague con 10 ml de producto 2-3 veces al día o más según necesidad, después de las comidas, durante una semana o hasta la desaparición de los síntomas. El producto está listo para su uso. No diluir. En caso de dolor persistente, **aftum** y **aftaspray** pueden ser aplicados con seguridad incluso más veces al día. Se aconseja no comer ni beber al menos hasta 30 minutos después de la aplicación. **aftum** y **aftaspray** son inocuos en caso de ingestión. **Composición:** **aftum Gel oral**: Ingredientes principales: Ácido hialurónico (sal sódica) de elevado peso molecular 240 mg/100 g. **aftum Colutorio**: Ingredientes principales: Ácido hialurónico (sal sódica) de elevado peso molecular 25 mg/100 g. **aftaspray**: Ingredientes principales: Ácido hialurónico (sal sódica) de elevado peso molecular 30 mg/100 g. **Advertencias:** En caso de aparición de fenómenos alérgicos, suspender el uso del producto. Conservar lejos de posibles fuentes de calor o del hielo. El período de validez se refiere al producto intacto y correctamente conservado. Cerrar el envase inmediatamente después de su uso. Mantener fuera del alcance de los niños. **Presentación:** **aftum Gel oral**. Tubo conteniendo 15 ml con cánula aplicadora. **aftum Colutorio**. Frasco conteniendo 150 ml con tapón dosificador. **aftaspray**: Spray. Frasco con 20 ml con aplicador bucal.

Fecha de elaboración: Marzo 2009



Arriba, Felipe Aguado, Maite López y Paula Campeny, en el stand de Nobel Biocare. Abajo, Fernando Gutiérrez, Rafael Miñana y Francisco A. García Gómez.



Sobre estas líneas, Raúl del Mazo (primero por la derecha), director comercial de SPA Editores, junto a algunos miembros del equipo de 3M, por cuyo stand pasó un público numeroso, entre el que pudo verse mucha gente joven interesada en conocer las últimas novedades de la firma (abajo).



Fernando Turell, director médico de Dentyred, y Felipe Aguado, director asociado de *El Dentista*.



CALAMUS[®] DUAL

DOWNPACK & BACKFILL

MAILLEFER

RÁPIDO Y CON CONDUCTOS RADICULARES UNIFORMEMENTE SELLADOS



UN SISTEMA QUE AHORRA TIEMPO Y OTORGA UNA DURADERA OBTURACION 3D DE LOS CONDUCTOS RADICULARES

La obturación nunca había resultado tan sencilla!

- Aparato de obturación para el Downpack y el Bakfill

Aparato diseñado para un cómodo manejo

- Piezas de mano con diseño ergonómico y un gran ángulo de trabajo, y suave activación mediante un anillo flexible de silicona

¿Obturación lateral o vertical? Mejores resultados con Calamus[®]

- La compactación vertical es un método rápido para conseguir una obturación radicular compacta, duradera y tridimensional
- Obturación fiable de los conductos laterales y mínimo riesgo de fracturas radiculares

SIMESP S.A.

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO: MAILLEFER

MORITA StickTech

Sierra de las Alpujarras, 2
Parque Empresarial A3
28500 Arganda del Rey (Madrid)
Tel.: 91 872 90 90
Fax: 91 870 66 21
www.tienda.simesp.com

DENTSPLY

MAILLEFER



Sobre estas líneas, equipo de PD Peridental. De izquierda a derecha, Pablo Cabañas, delegado comercial en Andalucía Oriental; Constantino Valencia, delegado comercial en Madrid; Efrén Rodríguez, delegado comercial en Levante; Paula Campeny, de *El Dentista*; Pepe Rodríguez, delegado comercial en Andalucía Occidental; David Mesalles, delegado comercial en Barcelona; Mário Coutinho, delegado comercial en Portugal; Aleix Carrera, consultor científico; Antonio Mesalles, responsable técnico, y Javier López del Moral, consultor científico.



Felipe Aguado, con Marisa Fernández, Javier Tapia y Enrique García Barbero, de GC.



SECIB promocionó su próximo congreso, que se celebrará en Tarragona los días 22 y 23 de octubre de este año. En la foto (arriba), el presidente de la Sociedad, José María Suárez Quintanilla (segundo por la izquierda), con Alfonso García de Andrés, Jorge Mejía y Marta Ventura, entre otros. Bajo estas líneas, Felipe Aguado, junto a Pilar Sánchez y Dolores Blanco, en el *stand* del Colegio de Dentistas de Madrid.





Francisco A. García, Fernando Gutiérrez, Manuel Martínez, Alexander Wirth, Felipe Aguado y Elena Mera. Bajo estas líneas, Vicente Gachitoren y Eduardo Gallardo, ambos de Novaxa, con Felipe Aguado en el stand de El Dentista.



Sobre estas líneas, Laura Moya, coordinadora del Área Institucional de Proclinic, junto a Felipe Aguado y Salvador Torres, director de Relaciones Humanas e Institucionales de Proclinic. Imagen inferior, Almudena Magán, con Sergio Segovia, delegado de Inibsa en Madrid.



Felipe Aguado junto a Joaquín de Nova, profesor de la Universidad Complutense de Madrid, y miembros del equipo de Fadente.





Felipe Aguado, con Acis Monteiro (en el centro), presidente de Camlog Med, Francisco Torres Lear, profesor de la Universidad de Zaragoza, y parte del equipo de Camlog.



Felipe Aguado y un representante de la ONG Dentistas sin Fronteras.



Cristina Schmidt (tercera por la izquierda) junto a Elena Mera, del Departamento de Publicidad de *El Dentista*, Felipe Aguado, Francisco A. García Gómez y personal de Importación Dental. Bajo estas líneas, en el centro, Susana Palacios, *product manager* de Laboratorios Kin.



En la imagen, *stand* de Eckermann, que recibió la visita de un público numeroso.



En Expodental se pudieron seguir demostraciones en directo (arriba). A la izquierda, Elena Mera y Paula Campeny, de *El Dentista*, junto a Andrés Gómez, de Incotrading. En la imagen inferior, Catherine Gómez, de Dentalite, junto a los directores asociados de *El Dentista*.



Francisco A. García Gómez, José Ramón Casado Llompart, catedrático de la UCM, y César Miegimolle, profesor de la UCM.



• TÍTULO EXPERTO EN

Estética Dental

10ª Edición - Año 2010



Dictantes



Dr. Mariano Sanz Alonso



Dr. Manuel Antón-Radigales



Dr. José A. de Rábago Vega

MÓDULOS	FECHAS
1- Cirugía Plástica Periodontal. _____	28-29 Mayo 2010
2- Cirugía Mucogingival y Estética. _____	02-03 Julio 2010
3- Restauración con Composites: Composites en el sector anterior. _____	24-25 Septiembre 2010
4- Restauración con Composites: Puentes Fibra de Vidrio, Malposiciones y cambio de color. _____	19-20 Noviembre 2010
5- Carillas de Porcelana: Indicaciones, Tallado e Impresiones. _____	21-22 Enero 2011
6- Carillas de Porcelana: Cementado y Ajuste Oclusal. _____	18-19 Febrero 2011
7- Coronas de recubrimiento total e incrustaciones. _____	01-02 Abril 2011



Raul Fernández (Valladolid), Juan José Rodríguez Ortega (expresidente del Colegio de Valladolid), Luis Antonio Hernández (Valladolid), Lidia López Ubiria (Guipúzcoa), Jenni Lander (Navarra), Ana Blasco (Navarra), José Angel Napal (vicepresidente del Colegio de Navarra), Javier López del Moral (vicepresidente Asociación Empresarial de Guipúzcoa), en el stand de *El Dentista*. A la derecha, Francisco A. García Gómez, Felipe Aguado, Bartolomé Beltrán y Fernando Gutiérrez. Imagen inferior izquierda, Felipe Aguado y Fernando Gutiérrez conversan con Bartolomé Beltrán, que emitió su programa de radio *La salud es lo que importa* desde el recinto de Expodental. Abajo a la derecha, Fernando Gutiérrez, Antonio Clavero, del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Río Ortega de Valladolid, y Fernando Mozo-Grau.



LAS PORTADAS DE EL DENTISTA

Spanish Publishers Associates, empresa que cuenta entre su oferta editorial con tres publicaciones dentales -*El Dentista*, *Dental Practice* y *JADA*- estuvo presente, como en ediciones anteriores, en Expodental. Para *El Dentista*, sin embargo, éste ha sido su primer año en el Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales, y su debut no ha podido ser mejor.

Numerosos lectores, interesados en leer y recibir nuestra revista, han pasado por el stand de *El Dentista*, dando muestra de la buena acogida que está teniendo. Allí pudieron hacerse una fotografía para nuestra portada y convertirse en el "dentista del año".

También visitaron el stand de *El Dentista* numerosas personalidades del sector, como los presidentes de los colegios profesionales de Jaén, Miguel A. López-Andrade; Cataluña, José Luis Navarro; La Rioja, Fernando Sabrás, o Valladolid, Agustín Moreda.

Asimismo, compartieron unos minutos con nosotros José María Suárez Quintanilla, presidente de la Sociedad Española de Cirugía Bucal; Guillermo Casares, del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Gregorio Marañón; el veterano endodoncista Rafael Miñana; José Ángel Napal y Óscar Pezonaga, vicepresidentes del Colegio de Dentistas de Navarra; Carlos García Álvarez, presidente de Asociación Profesional de Dentistas; Marisol Ucha, jefa de Estudios de Odontología de la Universidad Alfonso X El Sabio, y Francisco A. García Gómez, jefe de Estomatología de la Universidad Rey Juan Carlos, entre otros.





A la izquierda, Luis Garralda, María José Sánchez, Lars Thuisen, José María Álvarez del Manzano, Margarita Alfonso y Fermín Lucas. Abajo a la izquierda, José Luis Martín y Steven Denis, de Henry Schein, junto a Felipe Aguado y Francisco A. García Gómez. Bajo estas líneas, Elena Mera y Paula Campeny, de *El Dentista*, junto a José Ramón Casado Llompert, catedrático de la UCM.



EL CONSEJO GENERAL APRUEBA UN PRESUPUESTO DE 4.077.840 EUROS PARA EL AÑO 2010

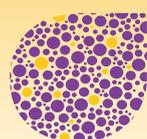
El crédito total autorizado recoge un incremento de 23.000 euros con respecto a la cantidad propuesta en el proyecto

La Asamblea del Consejo General aprobó el pasado mes de diciembre sus presupuestos para el año 2010, con un total de crédito autorizado de 4.077.840 euros, frente a los 4.054.630 euros que recogía el proyecto presentado por el Comité Ejecutivo y que, como recordarán nuestros lectores, se publicó en el número 6 de *El Dentista*. Esta diferencia entre el proyecto de presump-

tos que publicó *El Dentista* y los presupuestos aprobados finalmente -con los votos en contra de Cataluña y Navarra y la abstención de Sevilla- se debe a unas modificaciones introducidas por la Asamblea en algunos conceptos, que han sido facilitados a nuestra revista por el presidente del Consejo General, Alfonso Villa, y que reproducimos en el cuadro inferior.

CONCEPTO	PROYECTO	APROBRADO
623. SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES	346.500,00 €	289.500,00 €
6230001 Gastos jurídicos contenciosos	5.000,00 €	23.000,00 €
6230011 Asesoría de Imagen y Comunicación	155.000,00 €	80.000,00 €
627. PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PÚBLICAS	640.000,00 €	600.000,00 €
6270003 Campaña de Educación Sanitaria e Imagen Profesional	575.000,00 €	535.000,00 €
6293. Cursos de Formación	16.000,00 €	18.000,00 €
6293007 Otros cursos de formación (Org. Colegial)	10.000,00 €	12.000,00 €
6299. Otros gastos	879.000,00 €	976.000,00 €
6299016 Intrusismo Profesional	60.000,00 €	100.000,00 €
6299018 Fondo de solidaridad intercolegial e interautonómico	60.000,00 €	117.000,00 €
TOTAL GASTOS CONSEJO GENERAL	2.996.150,00 €	2.998.450,00 €
TRASPASOS PARA ACCIÓN SOCIAL	1.058.480,00 €	1.079.690,00 €
Fondo social Vejez	177.112,00 €	180.661,00 €
Fondo social Huérfanos	881.368,00 €	899.029,00 €
CRÉDITO TOTAL AUTORIZADO	4.054.630,00 €	4.077.840,00 €

Presupuestos para 2010 del Consejo General de Odontólogos y Estomatólogos de España. Diferencia entre lo proyectado y lo aprobado.



Scipio Dental

Creación Gestión de Clínicas Dentales

...y si ya tienes una,
hacemos que
crezca

Te ayudamos
a crear tu clínica...

Proyecto con presupuesto cerrado

Ubicación recomendada / Diseño y obras
Legalización completa / Contratación de personal
Tramitación de ayudas y subvenciones estatales



Contabilidad



Asesoría
Legal

Material dental

Protocolos
de funcionamiento

Resolución de incidencias

**Gestionamos
tu clínica**

EL JUEZ ADMITE A TRÁMITE LA QUERRELLA DEL COEC CONTRA DENTAL LINE

Se abren diligencias previas para determinar la naturaleza y circunstancias de los hechos denunciados

El juzgado de instrucción número 27 de Barcelona ha admitido a trámite la querrela presentada por el Colegio de Dentistas de Cataluña contra Francisco Antonio Pérez Rubio y José Antonio López Torrelblanca, responsables de la cadena de clínicas Dental Line.

Además, el auto de admisión dispone la apertura de diligencias previas "para determinar la naturaleza y circunstancias de los hechos denunciados, las personas que en él han participado y el órgano competente para su enjuiciamiento", ya que los delitos denunciados por el COEC se podrían encontrar entre los enumerados en el artículo 757 de la Ley de Enjuiciamiento Criminal.

En este sentido, el juez ha ordenado a la policía judicial que identifique y localice el paradero de los querellados, así

como que informe sobre el estado de funcionamiento o situación de las clínicas Dental Line de Barcelona, Santa Coloma de Gramanet y El Prat de Llobregat.

Hay que recordar que el COEC interpuso una querrela por estafa, lesiones y delitos contra la intimidad de los datos informáticos contra Dental Line tras producirse el cierre de sus clínicas en Cataluña, donde dejó a 40 dentistas sin empleo y a unos 500 pacientes, en su mayoría de bajos ingresos, con tratamientos pendientes.

En el auto de admisión, con fecha 22 de febrero, el juez reconoce al Colegio de Dentistas de Cataluña como acción popular y le exonera de constitución de fianza,



José Luis Navarro, presidente del Colegio de Cataluña.

al considerar que "está velando porque el ejercicio de dicha profesión se realice siguiendo los principios de la ética y la deontología".

EL CONSEJO GENERAL PRESENTA EL SISTEMA DEFENSOR DEL PACIENTE

Este servicio de mediación y peritaje tiene como finalidad resolver posibles conflictos entre usuarios y profesionales

El Consejo General de Dentistas de España ha puesto en marcha el Sistema Defensor del Paciente Odontológico, un servicio de mediación, de asesoría, de consulta y de peritaje que tiene como finalidad resolver posibles conflictos entre los pacientes o usuarios de tratamientos bucodentales y los profesionales que los realizan.

Los pacientes podrán presentar sus quejas por escrito a tra-

vés de la página web, en persona o a través del teléfono 91 426 44 10. El Consejo remitirá la información al colegio profesional correspondiente para que analice cada caso y determine si es de su competencia (infracciones éticas y deontológicas). Si se trata de una queja de otro tipo, intervendrá el defensor del paciente.

Las actuaciones propias del Sistema Defensor son gratui-



Alfonso Villa Vigil, presidente del Consejo General de Dentistas.

tas y atenderá tanto las quejas y reclamaciones, como las sugerencias y observaciones que puedan ser planteadas por pacientes, dentistas, clínicas, colegios profesionales de odontólogos y estomatólogos y los colegios de médicos. Además, el Sistema Defensor del Pacien-

te Odontológico dará anualmente cuenta de sus actuaciones al Consejo General de Dentistas, lo que le permitirá a éste detectar las posibles deficiencias asistenciales que pudiera haber y, en tal caso, promover y adoptar las medidas necesarias para corregirlas.

LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA PONE EN MARCHA UNA UNIDAD DE URGENCIAS ODONTOLÓGICAS

Acuerdo de colaboración con la Fundación Josep Finestres

La Facultad de Odontología de la Universidad de Barcelona (UB), en colaboración con la fundación privada Josep Finestres, ha creado y puesto en funcionamiento una unidad de urgencias odontológicas que da servicio a los pacientes de la clínica universitaria del campus de Bellvitge y al resto de la población, cubriendo de esta manera la carencia existente en este tipo de servicios y generando una actividad docente que incrementa la formación clínica especializada

en situaciones de emergencia de los futuros odontólogos.

Desde que esta unidad inició su actividad, el 1 de julio de 2009, ha realizado más de 280 urgencias, obteniendo una excelente aceptación por parte de los pacientes, los cuales han otorgado al servicio un 8,9 sobre 10 en las encuestas de satisfacción.

El centro está ubicado en la clínica odontológica universitaria del campus de Bellvitge y funciona de lunes a viernes en horario de mañana y tarde.



Adolfo Rodríguez, presidente de la FOLA, coordina las acciones en la zona.

CAMPAÑA MUNDIAL PARA RESTAURAR LOS SERVICIOS DENTALES EN HAITÍ

La FDI insta a la industria y a los profesionales a donar instrumental, material y equipamiento

La FDI World Dental Federation se ha unido a una campaña de su organización regional en América Latina (FOLA) y la Dental Tribune International (DTI) para ayudar tanto al público en general como a los profesionales de la odontología en Haití, tras el terremoto sufrido el pasado mes de enero.

La FOLA, con su presidente Adolfo Rodríguez a la cabeza, está liderando la iniciativa, pidiendo a la industria dental y a los dentistas que donen instrumentos dentales, materiales y equipos técnicos. Por su parte, la FDI incrementará la amplitud de esta campaña, apelando a asociaciones nacionales y a los miembros individuales de éstas a participar en la iniciativa patrocinada por FDI, FOLA y DTI.

En este sentido, Roberto Viana, presidente de la FDI World Dental Federation, ha hecho un llamamiento a los dentistas en todo el mundo para que con sus donaciones colaboren al restablecimiento de los servicios dentales en Haití. Viana ha declarado que "en las imágenes distribuidas por todo el mundo se ve claramente cómo miles de personas que tuvieron la suerte de sobrevivir a la tragedia han sufrido graves problemas dentales y lesiones faciales".

Más información sobre cómo apoyar a esta campaña puede ser obtenida contactando con Adolfo Rodríguez, presidente de la FOLA, a través del correo electrónico (arn@codetel.net.do) o por teléfono (809 519 0789).



Vista exterior de la Clínica Odontológica de la Universidad de Barcelona (Campus Bellvitge), donde se encuentra ubicada la Unidad de Urgencias Odontológicas.



Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la VIII Región

ALTA PARTICIPACIÓN EN LAS CELEBRACIONES DE SANTA APOLONIA

El decano-presidente del Colegio de Economistas de Valladolid pronunció una conferencia sobre "El principio del fin de la crisis económica"

Como en anteriores ocasiones, el Colegio de la VIII Región ha celebrado los actos en honor de su Patrona, Santa Apolonia. En todas las provincias que lo componen, los actos han contando con la presencia de numerosos colegiados y sus familias.

Así, en Burgos tuvo lugar, el 4 de febrero, un campeonato de mus. El día 5 se celebró un cóctel y cena, durante la cual se entregó el título de "Colegiado honorífico de

mérito" a José María Álvarez Tovar.

En Palencia, la cena de hermandad fue el 5 de febrero, mientras que en Zamora se celebró el día 12. Sorría abrió el programa de celebraciones con una misa en honor a la patrona el día 9 y culminó con una cena de confraternización el día 12.

Por su parte, los colegiados de Valladolid asistieron, tras la misa celebrada en la sede colegial, a una conferencia sobre "El princi-

Vista del comedor, con Juan José Rodríguez Ortega, expresidente del Colegio, dirigiéndose a los asistentes. Bajo estas líneas, miembros de la Junta de Gobierno del Colegio Regional. De izquierda a derecha, Roberto Martín Martínez, vocal contador; Francisco de la Torre de la Torre, presidente de la Comisión Científica; Javier Fernández Doval, vocal; Agustín Moreda Frutos, presidente del Colegio; Joaquín Llorente Sánchez, vocal; José Manuel Cuadrillero Martín, director-gerente y asesor jurídico, y Jesús Fuentes García, vicepresidente.



Ramón Gallardo Gala y Andrés Fraile Gutiérrez, a quienes se les entregó la distinción de "Colegiado honorífico", junto a Ángel Argüello Gómez, presidente de la Junta Colegial de Palencia.



En la foto izquierda, el presidente del Colegio entrega a Félix Marbán Ruiz su distinción como “Colegiado honorífico de mérito”. A la derecha, María Asunción Ponce Helguera recibe de manos de Ángel Argüello Gómez la distinción de “Colegiado honorífico de mérito”. Bajo estas líneas, Juan Carlos Sanz Rojo, Félix Marbán Ruiz (a quien se le entregó la distinción de “Colegiado honorífico”) y Félix Raúl Marbán Sanz, acompañados de familiares.

pio del fin de la crisis económica”, a cargo de Juan Carlos de Margarida Sanz, decano-presidente del Colegio de Economistas. Al término de la misma el Colegio de Dentistas de la VIII Región ofreció un vino español en el Hotel Olid Meliá, de Valladolid.

Asimismo, los dentistas de Valladolid han tenido la oportunidad de participar en los campeonatos de bolos y mus, además de en la cena de hermandad

regional, en la que se entregó el título de “Colegiado honorífico de mérito” a Ramón Gallardo Gala, María Asunción Ponce Helguera, Andrés Fraile Gutiérrez y Félix Marbán Ruiz. También se impuso la máxima distinción colegial al ex presidente del Colegio, Juan José Rodríguez Ortega.

La reunión terminó con la entrega de los trofeos de los campeonatos colegiales, el sorteo de regalos y un animado baile.



Juan José Rodríguez Ortega, expresidente del Colegio de Dentistas de la VIII Región, recibió la Insignia de Oro y Diamantes al Mérito Odontostomatológico (imagen inferior izquierda). Abajo a la derecha, Juan Ángel Ledesma García, Francisco Martín Calvo y Javier Urbón Caballero.



HOMENAJE PÓSTUMO A JOSÉ LUIS LEAL, OFICIAL MAYOR DEL COLEGIO DE CANTABRIA

Alfonso Ussía dictó la conferencia “Los últimos poetas golfos y bohemios” dentro de los actos de celebración de Santa Apolonia



Foto de conjunto de la entrega de las insignias colegiales a los nuevos colegiados. De izquierda a derecha, Alejandra Flores, Mónica Loayza, M^a del Carmen Ruiz, Marta Gómez-Lainz, José del Piñal, Miguel Ángel Ruiz, Arrate Frías y Leire Llorente. Bajo estas líneas, José del Piñal, presidente del Colegio de Dentistas de Cantabria, junto a Pilar Bolado, viuda de José Luis Leal, y el vicepresidente del Colegio, Miguel Ángel Ruiz.

Más de 150 odontólogos y estomatólogos participaron en la celebración anual que el Colegio de Dentistas de Cantabria organizó con motivo de la festividad de su patrona, Santa Apolonia. El acto contó con la participación del columnista y escritor Alfonso Ussía, quien impartió una conferencia titulada “Los últimos poetas golfos y bohemios”.

El presidente del colegio, José Piñal, entregó una placa de reconocimiento póstumo a José Luis Leal, que desempeñó du-

rante más de 40 años su trabajo como oficial mayor del Colegio de Dentistas de Cantabria. Con la entrega de la distinción, que fue recogida por su viuda, Pilar Bolado, los profesionales quieren reconocer la dedicación y entrega incondicional de Leal.

Por otra parte, se entregó la medalla de la institución a los nuevos colegiados: Alejandra Flores, Mónica Loayza, María del Carmen Ruiz, Arrate Frías, Leire Llorente y Marta Gómez-Lainz Manzano.



Sobre estas líneas, Ángel Rodríguez Brioso, presidente del Colegio Oficial de Dentistas de Cádiz, se dirige a los asistentes al acto.

El Colegio de Dentistas de Cádiz celebró el pasado 20 de febrero la festividad de Santa Apolonia, congregando en el Hotel “Monasterio San Miguel” de El Puerto de Santa María a numerosos profesio-

nales desplazados desde distintos puntos de la provincia. Los actos comenzaron con la celebración de misa, a la que siguió la entrega de diplomas, insignias y distinciones. Los actos -a los que asistieron,

LOS DENTISTAS DE CÁDIZ CELEBRARON EL DÍA DE SU PATRONA EN EL PUERTO DE SANTA MARÍA

Los actos contaron con la asistencia de numerosos representantes de otros colegios oficiales e instituciones

además de los colegiados, numerosos representantes de otros colegios oficiales e instituciones- finalizaron con un aperitivo y almuerzo de confraternidad que se prolongó hasta bien entrada la tarde,

como colofón a una jornada que, un año más, sirvió no sólo para honrar a la patrona de los dentistas, sino también para estrechar lazos de convivencia, compañerismo y amistad.

TENERIFE SE SUMA A LOS FESTEJOS DE LA PATRONA CON ACTOS ACADÉMICOS Y LÚDICOS

Una misa en la iglesia del Sagrado Corazón de Jesús recordó a los compañeros fallecidos

El Colegio de Dentistas de Tenerife celebró la fiesta de Santa Apolonia el día 6 de febrero combinando, como cada año, actos académicos y festivos. En este contexto, la comisión científica del Colegio organizó un curso sobre fotografía dental impartido por Jesús Creagh y Francisco J. Centeno García. Por la tarde tuvo lugar la misa en honor a Santa Apolonia en la iglesia del Sagrado Corazón de Jesús, donde se recordó a los compañeros fallecidos. A continuación, los colegiados se dirigieron al Club Oliver de la capital tinerfeña, donde se desarrolló

la tradicional cena de hermandad precedida de un cóctel de bienvenida.

Una vez finalizada la cena y ya en los postres, el presidente del Colegio, Francisco Perera Molinero, dio la bienvenida a los asistentes y procedió a la entrega de insignias a los nuevos colegiados y los compañeros que cumplían 25 años de colegiación. Este año ha recibido el nombramiento de "Colegiado honorífico" Josefa de los Reyes Perera Castillo, mientras que la insignia de oro por los 50 años de colegiación ha sido para Antonio Pérez Guzmán.



Una vez finalizada la cena de confraternización, el presidente del Colegio, Francisco Perera Molinero, dio la bienvenida a los asistentes y procedió a la entrega de insignias a los nuevos colegiados (abajo) y los compañeros que cumplían 25 años de colegiación (sobre estas líneas).



José Luis Navarro, presidente del COEC; Josep María Ustrell, presidente de la Cofradía de Santa Apolonia de Barcelona, y Julio González Iglesias, que recibió la distinción de dicha Cofradía en la Iglesia del Monasterio de Mont Sió, en Esplugues de Llobregat.

El profesor de historia de la Odontología pronunció una conferencia en el Monasterio de Mont Sió

JULIO GONZÁLEZ IGLESIAS RECIBE LA DISTINCIÓN DE LA COFRADÍA DE SANTA APOLONIA DE BARCELONA

Julio González Iglesias, profesor de Historia de la Odontología de la Universidad Alfonso X El Sabio de Madrid, pronunció el pasado día 9 de febrero, festividad de Santa Apolonia, una conferencia, invitado por el Colegio de Dentistas de Cataluña (COEC).

Durante el acto, que tuvo lugar en el Monasterio de Mont Sió, en Esplugues de Llobregat, Josep María Ustrell impuso a Julio González Iglesias la distinción de la Cofradía de

Santa Apolonia de Barcelona, en presencia del presidente del COEC, José Luis Navarro del secretario del mismo, José María Clemente, y de un selecto grupo de asistentes.

La conferencia versó sobre aspectos curiosos del culto a Santa Apolonia y fue ilustrada con numerosas imágenes de la vida de la Santa, del entorno que le tocó vivir, así como de su martirio y posterior exaltación como abogada contra los dolores de dientes y enfermedades de la boca.

A portrait of Elena Villalta, a woman with dark hair, smiling and leaning against a metal railing. She is wearing a light blue long-sleeved shirt and a purple lanyard with a teal tassel. The background is a blurred indoor setting with a grid-like structure.

**ELENA
VILLALTA**
**Comandante
odontóloga**

**“Después de estar en
Afganistán, volver a la
civilización no es tan
fácil”**

Elena Villalta (Ceuta, 1972) ha encontrado en el Ejército el lugar perfecto para compaginar su profesión, la Odontología, y lo que es su gran vocación, el mundo del deporte. El espíritu de superación y los valores de juego limpio y de compañerismo que ha desarrollado a lo largo de su vida como nadadora de élite han sido sus mejores armas en las misiones internacionales que ha tenido que afrontar como miembro del Cuerpo Militar de Sanidad.

Su sueño era estudiar INEF, pero acabó matriculada en Odontología casi por casualidad, aunque siempre tuvo claro que meterse a trabajar sola dentro de un gabinete durante todo el día no iba con ella. Le gusta la acción, el aire libre, estar alegre, reírse con los pacientes, las relaciones con los compañeros...

Afronta cada día con una fortaleza física y mental que abruma. Es un agradable torbellino de energía que sabe acoplarse a cualquier circunstancia. Acostumbrada desde pequeña a encajar los éxitos y los fracasos –tiene varias medallas de oro de Natación y el récord de España en 50 metros libres (categoría Máster)- es hoy, a sus 37 años, una mujer que rezuma seguridad y satisfacción.

El Ejército del Aire, el Hospital Gómez Ulla y la Guardia Real, con una estancia breve en León y dos meses en Afganistán, han sido sus destinos desde que ingresó en las Fuerzas Armadas. Actualmente atiende en su gabinete del Cuartel del Rey, en El Pardo, a unas 1.200 personas, entre civiles y militares. El trabajo en su consulta privada y los entrenamientos de natación y pádel completan su actividad diaria.



Elena Villalta no comprende que, tal y como está ahora mismo la situación laboral, no haya más odontólogos jóvenes que se presenten a las oposiciones para ingresar en el Cuerpo Militar de Sanidad e insiste en que el Ejército les ofrece una salida profesional muy buena: un sueldo fijo para toda la vida, la posibilidad de ejercer su profesión en buenas condiciones y, además, tiempo libre para seguir formándose, trabajar en la privada o dedicarse a sus aficiones.



Elena Villalta advierte que opositar a una especialidad de la Sanidad militar requiere una mente abierta y estar dispuesto a ejercer como sanitario en unas condiciones que nada tienen que ver con la práctica privada. Sobre estas líneas, mostrando con orgullo un “trofeo” equino.

P. Cuando terminó de estudiar Odontología, ¿cuál era su idea de la profesión? ¿Cuáles eran sus expectativas profesionales?

R. Yo terminé en 1995. En esa época había mucho trabajo, pero a mí no me atraía nada el sector privado. Entonces me puse a buscar otras alternativas. Me enteré de la posibilidad de trabajar como odontóloga militar y me informé. Una de las cosas que más me atrajo fue que el Ejército fomentaba mucho el tema del deporte y que tenía posibilidad de realizar otro tipo de actividades. Una odontóloga militar que había entrado dos o tres años antes me animó mucho. Al final, decidí opositar. Me presenté a las pruebas y aprobé. Y aquí estoy.

P. ¿Entonces fue casual su elección de estudiar Odontología y su incorporación al Ejército?

P. Sí, sí, fue todo casualidad, la Odontología y el ejército. Lo que pasa es que para mí, de verdad, entrar en el Ejército ha sido lo mejor que me ha podido pasar. Cuando empecé la carrera no sabía muy bien a qué me iba a dedicar. Yo estudiaba, me gustaba lo que estudiaba y aprobaba. Luego, ya en cuarto de carrera, cuando veía a compañeros que trabajaban en la privada, fue cuando me di cuenta de que a mí eso de estar metida tantas horas en un gabinete no me atraía mucho. Nada más empezar quinto ya tenía claro que quería opositar. De hecho cuando terminé la carrera me puse inmediatamente durante un año entero a prepararme las oposiciones.

P. ¿Conocía el funcionamiento del Ejército, o lo ha ido descubriendo poco a poco una vez dentro?

R. No conocía prácticamente nada. Pero cuando entras tienes un periodo de formación. Tanto médicos como odontólogos, farmacéuticos, psicólogos y veterinarios estamos encuadrados en un cuerpo que se llama Cuerpos Comunes de la Defensa, eso quiere decir que podemos ir destinados a cualquiera de los tres ejércitos -Tierra, Aire o Armada-. En la instrucción militar que recibimos

“Ya en cuarto de carrera, cuando veía a compañeros que trabajaban en la privada, fue cuando me di cuenta de que a mí eso de estar metida tantas horas en un gabinete no me atraía mucho”

tras aprobar la oposición nos dan la formación básica de cómo funciona el Ejército, porque no es o mismo estar destinado en una base aérea que en un barco o en un cuartel de Tierra. Tenemos cuatro meses de formación militar y luego seis meses de formación específica. La graduación que al salir de la Academia es de teniente y luego ya vas a tu primer destino. Yo estuve destinada cinco años en el Cuartel General del Aire de Moncloa. Allí había una policlínica con cinco o seis gabinetes de Odontología.

P. ¿Cuál es la labor de un odontólogo militar?

R. Depende del destino que ocupes. No es lo mismo un barco, que un cuartel, que un hospital. Tenemos que dar asistencia a todo el personal que esté a tu cargo. Yo, por ejemplo, aquí atiando a todo el personal civil y militar destinado en la Guardia Real, que son unas 1.200 personas.

P. ¿Qué tipo de prestaciones odontológicas se ofrecen?

R. Yo, concretamente, tengo un presupuesto anual bastante bueno. Cuento con material de calidad y eso me permite hacer tratamientos conservadores, obturaciones, limpiezas, periodoncia... Hago prótesis también, porque hay un protésico civil que viene por la mañana el día que lo necesitamos, se lleva los mo-

“El Ejército me ha proporcionado muchas satisfacciones tanto a nivel personal como profesional”

delos y lo hace en su laboratorio. En general, creo que damos un servicio bastante bueno, con calidad y, además, gratuito. Es, sobre todo, una odontología básica. Otro tipo de prestaciones, como endodancias o cirugía, ya no es posible realizarlas porque la lista de espera -que ahora es de más de dos meses- se pondría en el doble.

P. ¿Es posible compaginar el trabajo dentro del Ejército con la actividad privada?

R. Sí, podemos hacerlo sin ningún problema. Yo, por ejemplo, trabajo con mi hermana, que es odontóloga también. Tenemos las dos una consulta privada. Yo voy sólo dos o tres tardes y ella es la que lleva el peso.

P. ¿Qué les diría a los jóvenes que están a punto de terminar Odontología o que acaban de licenciarse para animarles a ingresar en el Ejército? ¿Lo recomienda como opción profesional?

R. Lo recomiendo totalmente. Además lo digo con convencimiento, porque a mí el Ejército me ha proporcionado muchas satisfacciones tanto a nivel personal como profesional. A los alumnos que acaban ahora el Ejército les plantea una salida buenísima, porque tienes un sueldo fijo todos los meses, para toda la vida, la posibilidad de ejercer tu profesión en buenas condiciones y, además, tu tiempo libre para seguir formándote, trabajar en la calle o hacer lo que quieras.

El inconveniente para algunas personas puede ser que a lo mejor tienes que moverte de tu ciudad o ir a misiones internacionales, aunque ya hay cada vez menos -ahora mismo los odontólogos sólo estamos yendo a Afganistán-. Pero, vamos, tal y como está ahora mismo la situación laboral, lo que no sé es cómo no se presenta más gente.

P. ¿A qué se debe esta falta de interés?

R. Hay una falta de información bastante importante. Los jóvenes odontólogos no saben que hay una salida profesional dentro del Ejército que no está mal remunerada, que te ofrece muchas seguridades y que te abre muchas oportunidades.

P. ¿Hacen falta odontólogos dentro del Ejército?

R. No, no hay déficit de odontólogos, como sí ocurre, por ejemplo, con los médicos. Es verdad que no se presentan muchos odontólogos -alrededor de 10 personas-, pero se cubren todas las plazas. Las oposiciones se convocan para mayo o junio y suelen salir entre dos y tres plazas anuales.

P. ¿En qué consisten las pruebas?

R. Hay un examen tipo test de 200 preguntas que repasa toda la carrera. Hay también un caso práctico y unas pruebas físicas, no demasiado duras.

P. ¿Hasta dónde puede llegar un odontólogo dentro del escalafón?

R. Como poder, se puede llegar hasta general. Pero ahora mismo la mayor graduación que tiene un dentista militar es de coronel, y creo que sólo hay uno, Rafael Écija. La mayoría de los stomatólogos militares son teniente coronel y luego, los que hemos entrado ya como odontólogos somos en su mayoría comandantes, capitanes y tenientes.

P. ¿Es imprescindible tener vocación militar?

R. Al menos debes tener claro es que es algo diferente. Todo el que oposita a una especialidad de la Sanidad militar sabe que va a ejercer como sanitario, pero en unas condiciones completamente distintas a las de los civiles. Participamos en actos militares, en



La comandante Villalta en su gabinete, con ropa de faena.

“Los jóvenes odontólogos no saben que hay una salida profesional dentro del Ejército que no está mal remunerada, que te ofrece muchas seguridades y que te abre muchas oportunidades”

misiones... Entonces, lo que sí requiere es entrar con una mente abierta. No tiene nada que ver con la práctica privada.

P. ¿Se dan muchos casos de abandono después de haber entrado en el Ejército?

R. No. Entre los odontólogos, no. No digo que no haya algún caso excepcional, pero en general no.

P. Pero estar disponible para cambiar de ciudad, para ir a misiones en el extranjero, etc., requiere un compromiso personal muy importante, ¿no?

R. Eso sí. Yo, de momento, no me he movido de Madrid, pero sé que si tengo un ascenso, probablemente tenga que cambiar de ciudad. Y la misiones, pues forman parte de nuestro trabajo.

P. Hablando de misiones, usted estuvo en Afganistán en 2002. ¿Cómo fue su experiencia allí?

R. Estuve dos meses y mi experiencia fue fantástica. Fui con un hospital de campaña del Ejército del Aire. España apoyó a Estados Unidos montando un hospital con todas las especialidades médicas y quirúrgicas. Nuestro gabinete odontológico era el único



Desde hace unos años, esta odontóloga militar está federada y compagina las competiciones en la Liga de Veteranos de Natación y Pádel.

que había en toda la base y trataba a los militares españoles, a los americanos y al resto de las tropas extranjeras presentes en la zona. También trataba a población civil. A nivel profesional, en la época que yo estuve había muchas limitaciones, pero ahora mismo, la base de Herat, que es en la que está el Ejército español, tiene un gabinete de odontología perfectamente equipado. También es cierto que se ven cosas muy duras y situaciones límite. Las condiciones de vida no son las mejores. Cuando yo estuve allí no había nada, se estaba formando la base, no había comedores... Pero el trato humano del día a día con tus compañeros te ayuda a superar esos inconvenientes. Al final es una experiencia positiva y enriquecedora.

P. ¿Llegó a sentir miedo en algún momento?

R. Sí, claro. ¡Es que explotaban minas! Pero los sanitarios siempre vamos con un grupo militar de seguridad.

P. ¿Le costo mucho irse a Afganistán?

R. A mí no. Le costó más a mi familia. Pero yo soy aventurera y me fui encantada. Hombre, cuando llevas dos meses allí, echas de menos, sobre todo, las comodidades. Pero te voy a decir una cosa: cuesta más volver. Necesitas un periodo de adaptación. ¡Volver a la civilización no es tan fácil!

P. Quienes la conocen dicen que no desfallece nunca, que es pura energía. ¿Dónde está la clave?

R. Bueno, eso es el carácter de cada uno. Me gusta estar alegre, reírme con los pacientes, tener buenas relaciones con mis compañeros...

P. Supongo que también influye el espíritu de superación que hay en todo buen deportista... Usted ha participado en campeonatos de natación desde muy joven. Cuéntenos su experiencia.

R. Desde luego. Llevo toda la vida haciendo deporte. Como de pequeña no paraba, mi madre me apuntaba a todo lo que había. En un curso de natación, uno de los profesores vio que tenía cualidades y me metió en el equipo. Yo tendría unos 10 años. Empecé a competir y, de hecho, me fui a estudiar a Se-

“En general, creo que damos un servicio odontológico bastante bueno, con calidad y, además, gratuito”

villa por una beca que me concedió la Federación Andaluza de Natación para el Centro de Alto Rendimiento. Hacía COU y entrenaba a la vez. Estuve unos dos años a tope, participando en campeonatos, pero luego, cuando empecé la carrera, bajé un poco el ritmo.

P. ¿Y ahora en qué punto se encuentra?

R. Desde hace unos años compito en una liga de veteranos. Estoy federada por el Club Natación Sevilla. Y ahora también, desde hace dos o tres años, a lo que juego mucho es al pádel. También estoy federada y juego en una liga de veteranas de Madrid. Intento compaginar los dos deportes.

P. Una de las cosas que más le atrajo del Ejército fue precisamente la posibilidad de seguir desarrollando actividades deportivas. ¿Qué hace dentro del cuartel?

R. Los militares tenemos una hora al día para hacer deporte. Puedes hacer lo que quieras, dependiendo del cuartel en el que estés, claro. Aquí, por ejemplo, tenemos gimnasio, pistas de pádel, piscinas, el monte de El Pardo para correr todo lo que quieras, equitación... Yo hago una cosa u otra dependiendo del día.

P. ¿Crees haber encontrado tu vocación?

R. Sí, desde luego. Estoy muy satisfecha como militar y como odontóloga. No me arrepiento de no haber hecho INEF y estoy muy contenta tanto de haber estudiado Odontología como de haber entrado en el Ejército.

TEXTO: L.F.C.

FOTOGRAFÍA: LUIS DOMINGO

28 años uniendo el proveedor con el profesional

Portavoz del Fórum Dental Mediterráneo

**Difusión
gratuita a:**

- Odontólogos y Estomatólogos
- Prótesicos Dentales
- Proveedores del sector
- Organismos Oficiales

Más de 17.000 ejemplares



PUBLICACIONES NACIONALES TÉCNICAS Y EXTRANJERAS, S.A.
puntex@puntex.es
www.puntex.es

Oficina Central:
Padilla, 323 - Tel. 934 462 820
Fax 934 462 064
08025 Barcelona

Delegación:
López de Hoyos, 168, 1º D, ext.
Tel. 915 103 460
Fax 915 102 255 - 28002 Madrid

www.puntex.es



En 1996 fundó junto a Rafael Llamazares el estudio de arquitectura A-Cero y en tan sólo una década ha conseguido posicionarse en primera línea nacional e internacional. Desde La Coruña, donde abrieron sus primeras oficinas, hasta la exclusiva urbanización La Finca (Pozuelo de Alarcón, Madrid), donde tienen hoy su sede central, Joaquín Torres ha recorrido un intenso camino que pasa por Dubai, República Dominicana, Vietnam, Brasil, India o Rusia.

Lo mismo construye viviendas de protección oficial en Santiago de Compostela por 600 euros el metro cuadrado, que casas millonarias unifamiliares, o firma rascacielos como “The Wave Tower” –en Dubai, con 92 plantas y 370 metros de altura-, pabellones deportivos, auditorios, etc. Pero en España es conocido, sobre todo, por ser el arquitecto de los futbolistas y los famosos. En la zona de Los Lagos de La Finca -la urbanización más lujosa de Madrid- ha edificado, de la mano del promotor inmobiliario Luis García Cececeda, las casas de Alejandro Sanz, Raúl, Torres, Zidane o Cristiano Ronaldo, entre otros.

Ahora pretende acercar el diseño y la calidad constructiva a la clase media con un novedoso proyecto de arquitectura modular, un tipo de construcción industrializada o en cadena que permite abaratar costes y ahorrar tiempo. Se fabrica todo como un mecano y luego se monta. Del taller al terreno en tan sólo tres meses.



JOAQUÍN TORRES

Arquitecto

“El lujo para mí es no depender de nadie”



Javier Torres, delante de su casa en La Finca, la urbanización con más seguridad de Europa y con más alta renta per cápita de Madrid. Cada parcela puede llegar a costar entre 5 y 10 millones de euros.

P. Hay obras tuyas en más de 100 puntos del planeta. ¿No le molesta ser conocido como “el arquitecto de los futbolistas”?

R. Me encanta esta pregunta porque somos un estudio con más de 400 proyectos a nuestras espaldas, lo que quiere decir que desde que abrimos hemos hecho más de 10 proyectos por día. Sin embargo, se nos conoce por haber hecho casas a 5 o 10 *celebrities*. Pero no me molesta, nuestra sociedad es así. Lo que vende es

el fútbol, la imagen... Te conviertes en alguien no por haber ganado un concurso internacional en Dubai, sino por hacerle la casa a Ronaldo, Raúl o Torres. Bueno, lo acepto. Me parece que no es lo más relevante de lo que he hecho, pero al final creo que es importante acercar la arquitectura a la gente y si esto contribuye a eso, pues bienvenido sea.

P. ¿Cómo son los futbolistas a la hora de trabajar con ellos?

R. Los futbolistas son exactamente igual que todo el mundo, lo que pasa es que hay que entender que son chavales muy jóvenes que tienen muchísima capacidad económica, pero que no saben muy bien lo que quieren. Entonces, a veces se hacen unas casas que no tienen ningún sentido, pero es lo mismo que me pasaría a mí en su situación, es decir, sin ninguna formación arquitectónica, con pocas vivencias y con una vida extraor-

dinaria, por fuera de lo ordinario. Entonces, claro, tienen sus manías, están obsesionados por una serie de cosas y se creen que el mundo gira a su alrededor, y es que, realmente, yo he visto cómo mucho mundo gira a su alrededor, son los grandes héroes de nuestro siglo. Ellos se saben especiales porque generan mucha riqueza. Bueno, hay casos, como el de Valdés, el portero del Barcelona, que es de una corrección y una educación absoluta,



Joaquín Torres, que se ha movido siempre en el mundo del arte moderno, asegura que es ahí donde encuentra la inspiración para realizar su obra arquitectónica. En la imagen, con una escultura de Ernesto Knor al fondo.

“En una vivienda muy grande, dependes de mucha gente. Obviamente el concepto del espacio es importante, pero creo que todo tiene un límite, y si te pasas supeditas tu libertad y tu tiempo, otro de los conceptos que marcan el lujo en el siglo XXI”

de respeto hacia el profesional. Pero hay otros casos en los que no hay tal respeto, se creen que te están haciendo un favor. En eso son complicados. Pero, vamos, como le puede pasar a un empresario que ha triunfado en su carrera y que se cree con la razón en todo... En general, los futbolistas son complicados porque son muy jóvenes. Yo probablemente sería el más complicado de todos si tuviera 20 años, ganase 10 millones de euros, pudiera ligar con quien me diera la gana y a todo el mundo se le cambiara la cara cuando me viera. Al final, te acabas creyendo que eres especial.

P. ¿Cuáles son sus señas de identidad? ¿Hay un denominador común entre todas sus obras?

R. Nosotros intentamos hacer, en lo que a viviendas se refiere, un traje a medida de la persona que nos contrata. Intentamos complacerle al máximo. Lo que ocurre es que, evidentemente, yo tengo una manera de entender la estética. El gusto es algo muy subjetivo, no hay un parámetro objetivo de la belleza, pero yo tengo mi criterio estético, y cuando me piden hacer otra cosa de lo que yo entiendo que son soluciones bellas, pues tengo que rechazar el encargo. Yo tengo mi vocabulario, mi lenguaje... No me puedes pedir que haga una vivienda neoclásica, porque no sé ni dónde

“Desde que tengo uso de razón estoy yendo a la consulta del dentista cada seis meses. Soy un esteta, pero valoro el cuidado de la boca por salud, no sólo por estética”

tengo que poner las columnas. Me he movido siempre en el mundo del arte moderno, de la escultura, que es lo que me ayuda a inspirarme y a crear arquitectura.

P. ¿Hay alguna obra de la que se sienta especialmente satisfecho?

R. Seguramente una casa que me hice en La Coruña. Era mi propia vivienda. Luego la vendí, pero me siento muy orgulloso de ella. Esta pequeña vivienda fue el punto inicial en mi trayectoria.

P. En 2007 trasladó la oficina central de su estudio de arquitectura, A-Cero, a La Finca. Pero también cuenta con delegaciones en países como República Dominicana o Dubai.

R. Lo de trabajar en tu ciudad, al lado de tu casa, se ha acabado. En arquitectura y en otros muchos sectores estamos obligados a internacionalizarnos. A raíz de un concurso internacional que ganamos en Dubai, abrimos estudio allí y eso me hizo entender que era el camino a seguir. Ahora mismo tenemos presencia física en Dubai (Emiratos Árabes), Ho Chi Minh (Vietnam), Sao Paulo (Brasil), Bombay (India) y Moscú (Rusia).

P. ¿Son muy diferentes los proyectos que os encargan en cada sitio?

R. Sí, son muy diferentes y además, a pesar de que con la crisis no sea un momento para decir no, hemos tenido que renunciar a muchos encargos porque no es lo que nosotros hacemos. Hay una coherencia y una calidad en nuestro estudio que al final es lo que hace que el cliente crea en ti. Evidentemente, no es lo mismo diseñar para Vietnam que para el Caribe, y además debe ser así. Hay que entender las características del clima, el lugar, sus orígenes, los materiales, etc., pero siempre dentro de nuestro concepto de la arquitectura.

P. ¿En un estudio como el suyo, con clientes tan fuertes económicamente, se ha notado mucho la crisis?

R. Nosotros hemos notado la crisis como todo el mundo, porque un estudio como el nuestro no vive solamente de hacerle la casa a Zidane, por muy Zidane que sea. Un estudio vive de proyectos grandes como, por ejemplo, la construcción de 500 viviendas para promotores. Es decir, sí que seguimos teniendo viviendas, muchas más que el año pasado y que el anterior, pero esos trabajos son económicamente menos rentables. Los grandes proyectos se han caído en España, por eso estamos apostando por el mercado internacional. Obviamente somos unos privilegiados, porque a pesar de todo la facturación ha descendido, pero no de manera alarmante, y además somos un estudio de más de 60 personas.

P. En el mundo del lujo debe haber cosas sorprendentes. Creo que usted ha llegado a hacer hasta piscinas alicatadas en oro...

R. Una vivienda es un traje a medida. Cuando una persona tiene medios económicos, que en la mayoría de los casos los ha conseguido con mucho trabajo y esfuerzo, y decide hacerse su casa, pues ahí mete todo tipo de excentricidades. Bueno, no vamos a decir excentricidades, porque a lo mejor para ellos no lo son, pero sí cosas como cámaras acorazadas, salas de tiro, piscinas de oro, salones acristalados dando a un acuario... Hemos hecho cosas que para mí son absolutamente de locos, pero cuando una persona tiene muchos medios

“Todos los seres humanos buscamos lo mismo, que nos quieran, que nos acepten... El dar más que recibir, cuando es algo real, es alucinante”

económicos, intenta cumplir su sueño y cada uno tenemos un sueño diferente. A lo mejor una biblioteca espectacular a mí me puede dar cierta envidia, pero hay otras que no me dan ninguna, como puede ser una vivienda con un garaje para 60 coches. Es decir, que hay que entender que cada uno tiene sus criterios y, cuando tiene medios económicos, se lo puede permitir.

P. Quizá lo que es lujo para unos, es primera necesidad para otros, ¿no? Personalmente, ¿qué es un lujo para usted?

P. Pues mira, una vivienda grande no tiene por qué ser sinónimo de lujo. El lujo para mí es no depender de nadie. Sin embargo, en una vivienda muy grande, dependes de mucha gente. Obviamente el concepto del espacio es importante, pero creo que todo tiene un límite, y si te pasas supeditas tu libertad y tu tiempo, otro de los conceptos que marcan el lujo en el siglo XXI.

P. Y de la opulencia más extrema, a la vida en Galicia con toxicómanos, enfermos de sida, personas con problemas económicos... ¿Qué le llevó a participar el año pasado en el reality de Antena 3 *El secreto*? ¿Qué ha supuesto para usted?

R. Inicialmente dije que no, y luego terminé haciéndolo por un tema mercantilista, para dar a conocer el estudio. No había ningún espíritu generoso por mi parte, tengo que reconocerlo. Pero cuando te metes en ese mundo de un modo real -no es lo mismo verlo por la televisión- y ves que de verdad hay gente que dedica su vida a eso, a ayudar a los demás, sin pedir nada a nadie, ni siquiera el reconocimiento social... Meterte de lleno en eso es alucinante. A mí me ha ayudado muchísimo. Me cambió mi manera de ver las cosas y estoy muy agradecido de haber podido vivir esa experiencia. Decidí en el programa que el tema de la televisión a mí me daba lo mismo, y me metí de lleno. De hecho, sigo muy vinculado a una de las ONGs. Ha sido lo mejor que me ha pasado en la vida a nivel personal, por encima de cualquier experiencia.

P. ¿Hay algo que nos haga iguales a todas las personas?

R. Todos los seres humanos buscamos lo mismo, que nos quieran, que nos acepten. Yo no soy religioso, pero te puedo asegurar que hay un mensaje en las religiones que dice que la felicidad llega cuando haces bien al prójimo sin mirar los beneficios. El dar más que recibir, cuando es algo real, es alucinante.

P. Entre sus pasiones se encuentra también la pintura y la escultura. ¿Las disfruta como mero espectador o le gusta el coleccionismo?

R. En la medida en que puedo, invierto en arte. Aunque para mí es más un disfrute que una inversión. Comprarte una escultura, un cuadro o una instalación es parte del disfrute. Coleccionar, no. El coleccionismo me parece que tiene un punto de amasar cosas y yo lo que busco es poder disfrutarlas, que formen parte de mi vida. Si adquiero algo es para ponerlo en mi casa y disfrutarlo. Cuando no tengo sitio, cambio alguna pieza que ya no me gusta tanto y la intento vender, etc.

P. ¿Cuáles son sus artistas más admirados?

R. Me gustan muchas cosas muy dispares. Hay artistas totalmente realistas que me parecen apasionantes, pero también me gusta lo abstracto, la fotografía y un sinfín de técnicas más. En general, me gusta todo lo que me hace vibrar: Kiefer, David Nash, Oteiza, Chillida... Hay una pintura toledana moderna magnífica, y mucho más...

P. ¿Ha pasado por la última edición de ARCO? ¿Qué le ha interesado de lo que ha visto?



Joaquín Torres, que ha diseñado la vivienda de media plantilla del Real Madrid, dice que los futbolistas han suplantado el papel de los grandes héroes en nuestro tiempo. “Se saben especiales porque generan mucha riqueza”, asegura.

“Te conviertes en alguien no por haber ganado un concurso internacional en Dubai, sino por hacerle la casa a Ronaldo, Raúl o Torres. Pero no me molesta, nuestra sociedad es así”

R. Soy un gran defensor de ARCO, aunque ahora están todos los profesionales con mucho miedo a ver lo que pasa con la feria. Pienso que es un punto de encuentro muy importante no sólo para el que compra. Está muy bien que todo el mundo vaya. Obviamente no todo es bueno y no todo te tiene que gustar, aunque yo siempre digo que el gran público debe ser prudente a la hora de ver y opinar sobre el arte moderno, porque puede que no siempre seamos capaces de entenderlo.

P. Últimamente está trabajando con bastante entusiasmo en el diseño de piezas de interiorismo, ¿no?

R. Sí, al principio no entrábamos en el interiorismo, porque eso en una vivienda es un trabajo muy farragoso y muy personal. Pero, entre que nos lo han demandado, y entre la frustración de ver cómo acababan decoradas nuestras casas, por no saber o por no entender, al final hemos optado por meternos más de lleno en este tema. Tenemos una decoradora en el estudio que me influyó mucho en esto y hemos visto que hay un nicho de mercado muy importante y nos complace mucho hacerlo, porque diseñar un mueble es tan gratificante como diseñar una vivienda. En estos momentos, con la crisis, hay gente que a lo mejor no se compra otra casa, pero sí renueva la que tiene. En España había poca cultura de esto, pero cada vez va a haber más.



El arquitecto participó el año pasado en el reality de Antena 3 TV *El secreto*, la mejor experiencia que, según afirma, ha tenido a nivel personal.

“El futuro es la arquitectura industrializada, donde se construye todo como un mecano y luego se monta. Hoy no se puede concebir la arquitectura como en el siglo XIX, a no ser que utilices a los empleados casi como a esclavos”

P. ¿Existen tendencias dentro de la arquitectura? ¿Usted las sigue o procura mantenerse al margen?

R. ¿Si sigo las tendencias? Me imagino que sí, porque vivo en el mundo y todo me influye. Lo que sí es cierto es que conscientemente no hago caso de las tendencias.

En mi trabajo hay una voluntad propia. Naturalmente mi gusto evoluciona y es influenciado por las tendencias del arte, porque, además yo estoy bastante documentado de lo que ocurre en el mundo a través de las principales revistas especializadas. Antes era un arquitecto más racionalista, más cúbico, y ahora utilizo más formas curvas. Un arquitecto tiene que saber evolucionar, no ser estático.

P. Lo que va muy pegado a la tendencia siempre envejece peor, ¿no?

R. En efecto, esa es la clave. Una buena arquitectura, como una buena decoración, es aquella que envejece bien, que dentro de 15 años puedes seguir conviviendo con ella. Creo que es fundamental cómo envejece una obra.

P. ¿Con la boca es también un esteta?

R. ¡Yo tengo una boca terrible! He tenido siempre problemas dentales. Pero creo que cuidarse es algo fundamental y yo desde que tengo uso de razón estoy yendo a la consulta del dentista cada seis meses. Soy un esteta, pero valoro el cuidado de la boca por salud, no sólo por estética.

P. ¿Qué proyectos se trae ahora entre manos?

R. Lo más relevante que estamos haciendo ahora es la arquitectura modular. El diseño no tiene porqué estar relacionado con una élite económica y con este convencimiento estamos sacando al mercado viviendas de diseño que siguen un proceso constructivo que se desarrolla en taller, una especie de montaje en cadena que disminuye costes y tiempo. Es algo parecido a lo que hizo Henry Ford con los coches. La casa más pequeña, de 2 habitaciones, cuesta 69.000 euros. En tres meses, desde que nos la encargan, la montamos allí donde nos la pidan. Vivienda terminada, decorada, etc., y con una calidad constructiva mucho mayor que la construcción tradicional, porque se hace todo en taller.

P. ¿Esto se está haciendo ya en algún sitio?

R. Sí, en Japón ya se hace. El futuro de la arquitectura va a ser éste, el de la arquitectura industrializada, donde se construye todo como un mecano y luego se monta. Ya no se construye de manera artesanal. Hoy no se puede concebir la arquitectura como en el siglo XIX, a no ser que utilices a los empleados casi como a esclavos, como está pasando en países como Dubai o República Dominicana. Pero para conseguir unos costes y unos tiempos razonables no puedes construir como hace un siglo. El proceso de construcción tiene que sufrir una revolución, porque en el mundo actual de la inmediatez no es normal que una obra dure tres años.

TEXTO: L.F.C.

FOTOGRAFÍA: LUIS DOMINGO

MEDICINA
ESTÉTICA
Y DENTAL

VILLA
CASTIN

Crea tu propio negocio y
entra a formar parte de
un gran equipo.

Juntos, mirando al futuro.

Un proyecto a tu medida. Una inversión sin riesgos. Un negocio sólido, de confianza y con una amplia experiencia en el sector de la medicina estética y dental.

Desde
80.000 €



Infórmate de las ventajas y facilidades para acceder a una franquicia de **Clinica de medicina estética y dental Villacastin**. Nos encontrarás en nuestra página web www.villacastin.biz, llamando al teléfono **93 471 31 17** y en nuestro correo electrónico franquicias@villacastin.biz

LA EXPEDICIÓN DE BALMIS

La vuelta al mundo de la vacuna de la viruela

La Real Expedición Filantrópica de la Vacuna, conocida como Expedición de Francisco Xavier Balmis, por el médico español que la hizo posible, fue la primera misión sanitaria internacional. Con el objetivo de llevar la vacuna de la viruela a Ultramar fue, ante todo, una historia de heroísmo y valor.



Francisco Xavier Balmis (en la imagen) orientó la expedición a dar respuesta a las necesidades médicas y sanitarias de Ultramar, en unos momentos en que España estaba inmersa en una crisis económica y política.

La Real Expedición Filantrópica de Francisco Xavier Balmis dio la vuelta al mundo, desde 1803 a 1814, con el fin de llevar la vacuna de la viruela a todos los rincones del territorio que entonces constituía el Imperio español.

El propio rey Carlos IV apoyó la idea de Balmis, que por aquel entonces era el médico de la corte, y sufragó con fondos públicos la expedición. El monarca tenía un empeño especial en acabar con la enfermedad, que ya había atacado a varios miembros de su familia, entre ellos su hija, la infanta María Luisa. Por otra parte, las distintas epidemias de viruela mermaban constantemente a la población, especialmente en el Virreinato de Santa Fe y Perú, lo que se traducían en una disminución de la fuerza de trabajo y la recaudación de impuestos. La Corona no podía permitirlo. Así fue tomando forma la idea que obsesionaba a Balmis desde que tuvo noticias del descubrimiento de la vacuna, tan sólo cinco años antes.

El descubridor de la vacuna de la viruela fue Edward Jenner, un médico rural de Inglaterra, que observó cómo las encargadas de recolectar la leche en su zona adquirían periódicamente una especie de viruela vacuna, transmitida por los animales que ordeñaban cada mañana.

Un día, Jenner tomó la leche de una de las vacas infectadas y consiguió inocular a James Phipps, un vecino de ocho años. El pequeño mostró síntomas de la infección de viruela vacuna, pero con síntomas mucho más leves, y no murió. El resto de los niños que fueron inoculados tampoco murieron y respondieron sorprendentemente bien.

Jenner publica sus resultados en 1798. Y tan sólo dos años más tarde la vacuna había llegado a España. Esos dos años es un tiempo sorprendentemente rápido para la época, que da idea de lo preocupada que estaba la sociedad médica ante la enfermedad. Cinco años más tarde del descubrimiento de la vacuna, el Rey de España autorizaba la organización de esta expedición que la llevaría a todos los territorios de Ultramar. Además, promulgó una Real Cédula ordenando

a todos los hospitales que destinaran una sala para conservar el fluido vacuno.

CONSERVACIÓN

Desde su gestación, la expedición fue orientada a dar respuesta a las necesidades médicas y sanitarias de los territorios de Ultramar, dentro de las expediciones ilustradas realizadas por la Corona hispana en esta época.

Sin embargo, en ésta había un problema añadido: ¿Cómo conservar la vacuna para que resistiera en perfecto estado tan largo viaje? La única solución que encontró Balmis fue llevar consigo a un número suficiente de niños e ir pasando cada cierto tiempo la vacuna de uno a otro. De esta manera, se podría mantener "fresca" en sus brazos hasta que llegaran al destino.

La iniciativa fue aprobada y comenzaron los preparativos, que estuvieron marcados por un objetivo común: intentar ahorrar al máximo. No hay que olvidar que España se debatía en esos momentos en una gran crisis económica y política a nivel nacional e internacional.

La expedición salió del puerto de La Coruña el 30 de noviembre de 1803. A bordo del navío María Pita iban Balmis, un prestigioso cirujano llamado José Salvany y Lleopart, subdirector de la expedición; dos médicos asistentes, dos prácticos, tres enfermeras, y la rectora del orfanato La Casa de Expósitos de La Coruña, Isabel Sendales y Gómez. Esta mujer acompañó a Balmis hasta Filipinas. De ella dejó escrito Balmis: "La rectora que con el excesivo trabajo y rigor de los diferentes climas que hemos recorrido perdió enteramente su salud, infatigable noche y día, ha derramado todas las ternuras de la más sensible madre sobre los angelitos que tiene a su cuidado, del mismomodo que lo hizo desde La Coruña y en todos los viajes, y los ha asistido enteramente en sus continuadas enfermedades".

Y es que poco podía imaginar Balmis antes de partir las penurias que les esperaban en su viaje.

En el barco había instrumental quirúrgico, instrumentos científicos y mucha ilusión. El botiquín estaba compuesto

Real Expedición Filantrópica de la Vacuna



La Real Expedición Filantrópica de Francisco Xavier Balmis dio la vuelta al mundo, llevando la vacuna de la viruela a todos los rincones del Imperio español.

La hacienda pública intentó hacer frente a tanto gasto recortando en el flete del barco y la alimentación de los expedicionarios. En estas condiciones se iniciaba uno de los viajes más duros y fascinantes que tuvo como bandera la medicina en el siglo XIX

de porciones de lienzo para las vacunaciones, 2.000 pares de vidrios para mantener el fluido vacuno, una máquina neumática, 4 barómetros y 4 termómetros. Además, el equipo médico portaba 500 ejemplares del *Tratado Práctico e Histórico de la Vacuna*, escrito por Moreau de Sarthe y traducido por el mismo Balmis, con el objetivo de ser distribuido por las comisiones de vacunación que se fundaran en Ultramar. También llevaban seis libros en blanco, para anotar el resultado de los trabajos y convertirlos así en un registro de las actividades realizadas a

lo largo de la expedición. Todo ello generó unos gastos de 90.000 reales de vellón, aunque solamente estaban presupuestados 200 doblones. Todos fueron financiados por la Hacienda Pública, que intentó hacer frente a tanto gasto recortando en el flete del barco y la alimentación de los expedicionarios.

En estas condiciones se iniciaba uno de los viajes más duros y fascinantes que tuvo como bandera la medicina en el siglo XIX.

La misión llevó la vacuna hasta las Islas Canarias, Colombia, Ecuador, Perú, México,

Filipinas y China. No se necesitó vacunar a la población de Puerto Rico, ya que la vacuna llegó a la isla desde la colonia danesa de Saint Thomas.

OBSTÁCULOS

Enseguida, Balmis se dio cuenta de que, con tan pocos efectivos, no podían abarcar todo el territorio, pues las condiciones del mismo eran mucho más duras de lo que había supuesto. Los condicionamientos geográficos marcaron el criterio de la expedición. A las largas distancias, se le unía la dificultad de las comunicaciones, y las montañas se convertían en pasos insalvables que minaban la salud física y mental de los expedicionarios.

Para salvar los obstáculos de los trayectos se utilizaban indios portadores, que transportaban tanto a los expedicionarios como a los delicados útiles necesarios para realizar las vacunaciones. Había portadores que llevaban a sus espaldas los bultos, y otros hacían lo mismo con

los niños, quesentaban en una especie de mochila elaborada con troncos finos. Los estriberos eran los que llevaban los paquetes más pesados y a las personas adultas. Se necesitaban cuatro estriberos por bulto, y a veces los recorridos eran tan largos y agotadores que se necesitaban estriberos y portadores de recambio. Pero lo peor del camino eran sin duda los ríos. Su gran caudal y su profundo cauce hacían complicadísimo alcanzar la otra orilla. Los expedicionarios y portadores se jugaban, literalmente, la vida intentando atravesarlos, pero no había otro remedio, porque no existían caminos alternativos.

La orografía marcaba el ritmo de la expedición, la salud de los expedicionarios y los lugares a los que se podía ir, obligando a cambiar de ruta sobre la marcha. Por ello, Balmis decidió dividir la expedición, y así ganar tiempo. Al llegar a la Capitanía General de Venezuela la expedición se dividió en La Guaira.



Carlos IV (en la imagen) apoyó la idea de Balmis, que por aquel entonces era el médico de la corte, y sufragó con fondos públicos la expedición.

José Salvany, el segundo cirujano de a bordo, se adentró en la actual Colombia y el Virreinato del Perú (que hoy conforma Panamá, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y Bolivia). Esta expedición de Salvany tardó siete años en recorrer el territorio asignado.

Un viaje constante en condiciones muy penosas que acabó con la salud del propio Salvany, que murió en Cochabamba, en 1810.

HUÉRFANOS

Balmis, por su parte, volvió a Caracas y más tarde a La Habana. En el territorio del actual México, conocido antes como Nueva España, Balmis acogió a 25 huérfanos para que mantuvieran viva la vacuna durante la travesía del océano Pacífico, a bordo del navío Magallanes. Partieron del puerto de Acapulco rumbo a Manila el 8 de febrero de 1805. El viaje por el Pacífico fue muy accidentado, porque no se cumplieron las condiciones de navegación pactadas entre Balmis y la tripulación.

El hecho de que a Balmis y sus acompañantes les cobraran más que al resto de pasajeros no impidió que la tripulación diera un trato pésimo a los niños que viajaban con el médico. Según sus propias palabras "estuvieron muy mal colocados, en un paraje lleno de inmundicias y de grandes ratas que los atemorizaban, tirados en el suelo, rodando y golpeándose unos a otros con los vaivenes".

La alimentación que les daban "rozaba la miseria", pues la carne se cogía de vacas muertas de enfermedad, frijoles y lentejas. Lograron sobrevivir porque algunos pasajeros del barco se apiadaban de sus penurias y les recompensaban dándoles parte de sus propios alimentos.

Ya en Filipinas la expedición recibió un importante apoyo de la iglesia local para organizar las vacunaciones a los indios. Llegaron a Manila el 15 de abril de 1805 y a principios de agosto ya habían efectuado 9.000 vacunaciones.

Cinco años más tarde del descubrimiento la vacuna, el Rey de España autorizaba la organización de esta expedición que la llevaría a todos los territorios de Ultramar

Cuando acabaron con esta misión, a Balmis se le planteó un dilema: o volvía a reunirse con el resto de su expedición, o seguía avanzando hacia China. Decidió lo segundo, ya que tenía la salud mermada al haber contraído la disentería y necesitaba descansar para recuperarse en un clima más saludable.

Balmis, embarcado en la nave Diligente, marcha hacia Macao llevando con él a tres niños para intentar vacunar en este territorio. Llegó la colonia portuguesa de Macao el 5 de octubre de ese año, tras un viaje no menos ajetreteado de lo que estaba acostumbrado, que concluyó con un grantemporal que en pocas horas desmanteló la fragata que les había llevado a China.

Tras el susto, Balmis pasa en Macao 40 días, en los que sólo

vacuna a 22 niños. El 5 de octubre se adentra en el territorio, comenzando una campaña de vacunación que le llevaría hasta la provincia de Cantón (Guangzhou). Pero Balmis seguía enfermo, y decide volver de Cantón a Macao para partir hasta España, dando por terminada su aventura filantrópica.

EL REGRESO

En su camino de regreso a nuestro país, Balmis tuvo tiempo de convencer a las autoridades británicas de la isla de Santa Elena para que tomaran la vacuna. Había pasado más de dos años desde que comenzara su aventura médica y en ese tiempo había recorrido medio mundo vacunando a miles de niños.

En febrero de 1806, a bordo del barco Bom Jesus de Alem,



El descubridor de la vacuna de la viruela fue Edward Jenner (sobre estas líneas), un médico rural de Inglaterra, que observó cómo las encargadas de recolectar la leche en su zona adquirían periódicamente una especie de viruela vacuna, transmitida por los animales que ordeñaban cada mañana.



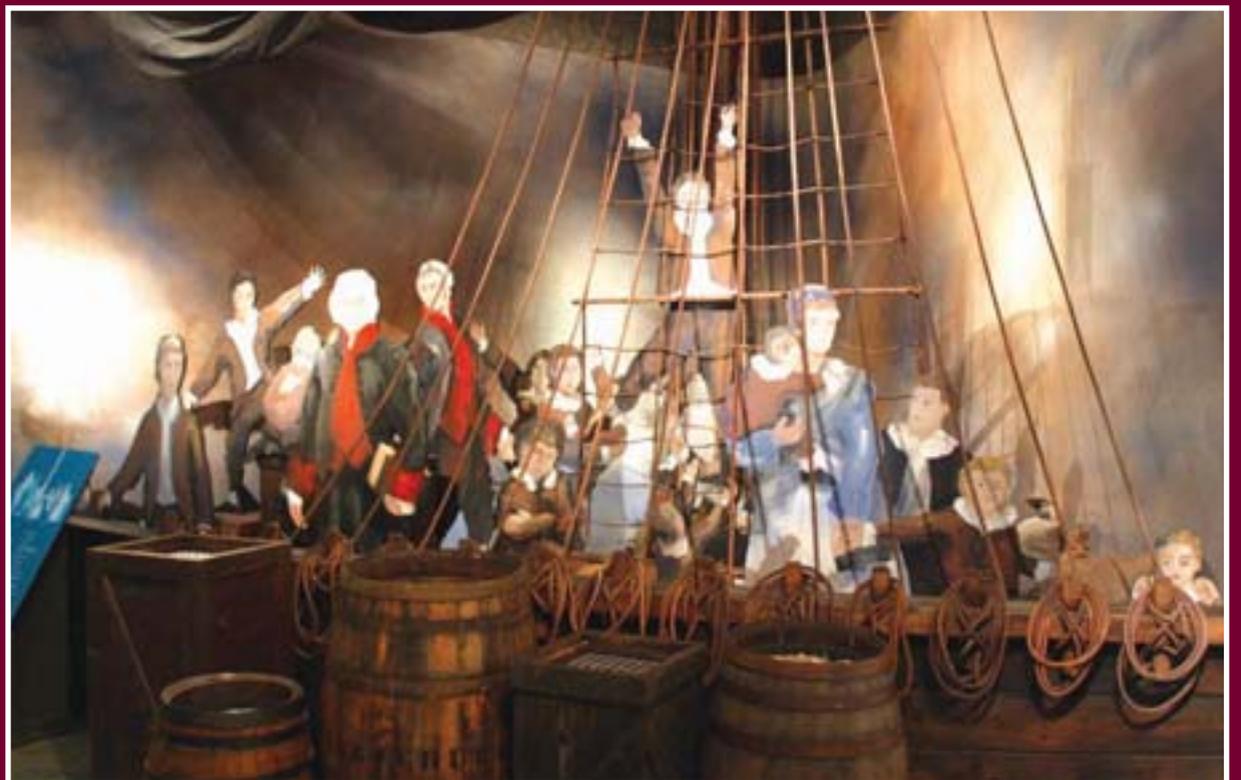
El británico Edward Jenner publica sus hallazgos en 1798 y tan sólo dos años más tarde la vacuna había llegado a España. Este lapso de tiempo, sorprendentemente corto para la época, da idea de lo preocupada que estaba la sociedad médica ante la enfermedad.

el navío portugués que hacía la ruta Macao-Lisboa, Balmis regresaba a España con la retina llena de paisajes y gentes, preguntándose cómo les iría a sus compañeros de expedición, tanto los que se quedaron en América como los que dejó vacunando en Manila. Poco podía imaginar que José Salvany en esos días atravesaba los escarpados Andes peruanos en dirección a Lima, donde sería acogido con auténtico rechazo y considerado el anticristo.

Generoso como pocos, en la maleta de Balmis se hallaban también más de 300 dibujos de plantas y unos 10 cajones de las más variadas plantas asiáticas, que llevaba de regreso a España para transplantarlas y enriquecer el Real Jardín Botánico.

Balmis llega a Lisboa el 14 de agosto de 1806. Desde allí se desplaza rápidamente a Madrid, donde le recibe el Rey Carlos IV, el 7 de septiembre de 1806. Este encuentro dará por concluida la expedición, aunque Salvany siguió, varios años más, luchando por vacunar al mayor número de niños posible en los territorios de Ultramar.

En la maleta de Balmis se hallaban también más de 300 dibujos de plantas y unos 10 cajones de las más variadas plantas asiáticas, que llevaba de regreso a España para transplantarlas y enriquecer el Real Jardín Botánico



La única solución que encontró Balmis para conservar la vacuna en perfecto estado durante un viaje tan largo, fue llevar consigo a un número suficiente de niños e ir pasando cada cierto tiempo la vacuna de uno a otro. De esta manera, se podría mantener “fresca” en sus brazos hasta que llegaran al destino.



La Real Expedición Filantrópica se inició a bordo del navío María Pita (arriba), en el que había instrumental quirúrgico, instrumentos científicos y mucha ilusión.

A excepción de Balmis, ninguno de los expedicionarios consiguió volver a la Península. Su salud y las continuas guerras de independencia les obligaron a terminar sus días en Nueva España

A excepción de Balmis, ninguno de los expedicionarios consiguió volver a la Península. Su salud y las continuas guerras de la Independencia Española y la Independencia Americana les obligaron a terminar sus días en Nueva España. Pero Balmis sí llegó a ver el reconocimiento popular a su labor. El 14 de octubre de 1806 la gaceta diaria saca un suplemento especial anunciando su llegada. Atrás quedaban las aventuras vividas en la que fue, probablemente, la expedición más filantrópica que la medicina recuerda.

TEXTO: EVA DEL AMO

EL PRECURSOR DE LA EDUCACIÓN SANITARIA



HONORIO BANDO
Consejero del Instituto de Salud Carlos III

Francisco Xavier Balmis es el primer preventivista de la época de la Ilustración. Pero la importancia de la Real Expedición Filantrópica de la Vacuna trascendió su siglo. Se puede decir que Balmis es el precursor de la educación sanitaria, hoy entendida en el sentido más global de la educación para la salud. El trabajo y el esfuerzo de Balmis hemos de entenderlo en nuestros días en el sentido de caminar hacia una promoción integral de la salud, donde la educación debe ser un objetivo prioritario, ya que es uno de los derechos básicos tutelado por nuestra constitución.

La educación para la salud es una herramienta imprescindible para la prevención de numerosas patologías. Debe dar a la persona un sentido positivo de la salud, incluso un sentido positivo de entender la vida y de enfrentarse a los problemas con capacidad de resolución a través de la información, la participación y la motivación para conseguir el mejor estado de salud.

Este siglo XXI va a ser, me atrevería a decir, el siglo de la cultura de la salud, algo en lo que debemos involucrarnos todos, no solamente los que venimos trabajando día a día en el sistema nacional de salud. La salud constituye una de las preocupaciones principales de los ciudadanos

de nuestro país, de ahí que la educación para la salud debe tener como horizonte concienciar a la población sobre la importancia que tiene la prevención y el diagnóstico precoz en la lucha contra la enfermedad y el fomento de hábitos saludables, teniendo como eje, por un lado, la sociedad y, por otro, el sistema sanitario.

Una herramienta para conseguir innovación es la educación. Cuando se habla de educación, como decía Ortega y Gasset, se habla de crear, de hacer algo mejor, de perfeccionar lo que tenemos. Pero cuando hablamos de educación para la salud, esas palabras adquieren la máxima extensión de su significado. Green la define como cualquier combinación de experiencias, de aprendizajes, diseñada para predisponer, reforzar y hacer posible las adaptaciones voluntarias de la conducta individual o colectiva que conduzca a la salud.

En mis responsabilidades profesionales en la administración sanitaria y educativa, he tenido la satisfacción de haber concienciado a muchos especialistas médicos de que la educación sanitaria no es una tarea solamente de la especialidad de Medicina Preventiva y Salud Pública, sino que la promoción integral de la salud es una tarea de todas las especialidades médicas. Y esa es la dirección correcta en la que tenemos que caminar.

La gesta de salud pública, innovadora y científica, desempeñada por Francisco Xavier Balmis que hoy recordamos, debe ser el buque insignia de la educación para la salud de nuestro tiempo.

56^a

REUNIÓN
DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA
DE ORTODONCIA_
MURCIA_
29 MAY/2 JUN 2010_

Anclaje

Daños

Hábitos

"Gravissimum est imperium consuetudinis."
Publio Siro. Siglo I a.e.c.
"Poderosa es la tiranía del hábito."

"Das mit pou stou, kat tén gén kinéso."
Arquímedes. Siglo III a.e.c.
"Dame un punto fijo y moveré el mundo."

"Primum non nocere."
Hipócrates. Siglo XV a.e.c.
"Lo primero no dañar."

Secretaría: SIASA CONGRESOS
Paseo de la Habana. 134
28036 Madrid
T 91 457 48 91
F 91 458 10 88
chetrast@siasa.es

56^a
REUNIÓN
DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA
DE ORTODONCIA_
MURCIA_
29 MAY/2 JUN 2010_



EL AÑO DEL TIGRE

El calendario chino llega a Occidente



Las figuras articuladas de los dragones, elaboradas por maestros artesanos y portadas por varios voluntarios, alejan los malos espíritus. Los bailarines entrenan los pasos y los movimientos ondulantes del cuerpo del dragón durante meses, y éste se convierte en el símbolo más visible del año nuevo chino en el mundo entero.

El año nuevo chino también es conocido como Fiesta de la Primavera o Año Nuevo Lunar. Es la festividad más celebrada en todo Oriente y procede del calendario lunisolar, utilizado tradicionalmente en China. Un calendario que no se parece al gregoriano, que es el que utilizamos los occidentales, sino que está basado en el ciclo de la luna.

El año nuevo chino comienza con la segunda luna nueva tras el solsticio de invierno boreal, que tiene lugar el 22 de diciembre, lo que le sitúa entre el 21 de enero y el 21 de febrero. En esta ocasión, el Año del Tigre entró oficialmente el pasado 14 de febrero, fecha en la que dio comienzo el año 4709 para millones de personas procedentes del este de Asia.

La celebración del año nuevo chino dura dos semanas y durante este tiempo se produce lo que se conoce como "movimiento de primavera" o, lo que es lo mismo, la mayor migración humana del planeta. Al igual que ocurre en Occidente, en los pueblos asiáticos es tradicional comenzar el año junto a la familia, por lo que millones de personas se desplazan en cualquier medio de transporte para reunirse con los suyos.

Durante los días previos a la celebración de año nuevo, las casas chinas se decoran con figuras de pez, ya que la palabra "pez" en chino tiene un sonido similar a la palabra "abundancia". La víspera de año nuevo, como ocurre en nuestra tradicional Nochevieja, todas las familias se reúnen alrededor de una mesa llena de exquisitos manjares. El plato más popular es el *jiaozi*, unas bolitas de masa hervidas a modo de empanadillas, que indican buenos augurios ante el ciclo que comienza.

Después de la cena, las familias se reúnen en torno a juegos tradicionales de cartas o fichas, y a las 12 de la noche en cada pueblo, por pequeño que sea,

Según el calendario chino acabamos de entrar en el año 4708. Para más de 1.500 millones de personas orientales, el pasado 14 de febrero dio comienzo el Año del Tigre, con unas celebraciones a medio camino entre la tradición y la superstición, y que cada vez cuentan con más seguidores occidentales.



En ciudades como, París o Londres las celebraciones del nuevo año chino se han convertido ya en un fasto habitual y cuentan cada vez con más seguidores. Sobre estas líneas, voluntarios portando el dragón en la Plaza Mayor de Madrid.

Nunca falta la Danza del Dragón o *Wu Long*, que es el origen de algunas artes marciales y sirve para ahuyentar los malos espíritus

hay un espectáculo de fuegos artificiales, que este año tuvieron como protagonista indiscutible la figura del tigre, pues el signo del zodiaco chino que mandará durante todo este año.

Otra cosa que no falta ese día es la Danza del Dragón o *Wu Long*, que es el origen de algunas artes marciales y sirve para ahuyentar los malos espíritus. Los dragones, al igual que los leones, son animales legendarios en la cultura china, pues son los encargados de traer poderes sobrenaturales, buena fortuna, fertilidad, equilibrio y sabiduría. Las figuras articuladas de los dragones, elaboradas por maes-

tros artesanos, son portadas por varios voluntarios. Los bailarines entrenan los pasos y los movimientos ondulantes del cuerpo del dragón durante meses, y éste se convierte en el símbolo más visible del año nuevo chino en el mundo entero.

CELEBRACIONES EN EUROPA

En las principales capitales europeas, como Madrid, París o Londres, las calles de los barrios que tienen mayor presencia de comunidad china son engalanados de rojo. Los farolillos, adornados con el animal del año, se unen a los carteles que lucen dos ideo-



Los bailarines hacen bailar a los leones que, al igual que los dragones, son símbolo de la buena suerte.

El año nuevo chino comienza con la segunda luna nueva tras el solsticio de invierno boreal, que tiene lugar el 22 de diciembre, lo que le sitúa entre el 21 de enero y el 21 de febrero

Los leones, al igual que los dragones, son animales legendarios en la cultura china, pues son los encargados de traer poderes sobrenaturales, buena fortuna, fertilidad, equilibrio y sabiduría

gramas que significan "buena suerte" y "primavera".

En las puertas de las casas se muestran divinidades que actúan a modo de guardianes, una representación de figuras en actitud defensiva, cuyo objetivo es asustar a Nien, el demonio del año nuevo, una bestia extremadamente cruel y feroz que, según cuenta la leyenda, antiguamente se dedicaba a comer gente durante la víspera de año nuevo.

Como Nien tiene miedo al color rojo, la luz del fuego y a los ruidos violentos, los ciudadanos chinos intentan ahuyentarlo colocando papel rojo en las puertas de sus casas, encendiendo antorchas y lanzando petardos.

Durante unos días antes de la llegada de año nuevo las casas chinas también se adornan con los *Chuan Lian* o "coplas de la fiesta de la primavera", que escriben con buena caligrafía aquellos caracteres relacionados con la abundancia, la felicidad y la prosperidad. Las casas limpian a fondo, ya que se tiene la creencia de que barriendo se aleja cualquier rastro de mala suerte.

Además, se cambian las sábanas, se lavan todos los utensilios de la casa y se tiran las cosas que uno no quiere o no utiliza, ya que hay que entrar en el nuevo año con el espíritu limpio. Los ciudadanos chinos también pagan todas sus deudas y los varones se cortan el pelo para entrar con un hábito nuevo en su siguiente ciclo vital.

El jefe está obligado a pagar una cena de empresa a todos sus empleados. En estos días está prohibido el mal humor y da muy mala suerte enfadarse con un familiar. A los niños y parientes más jóvenes se les entrega el *Lai See* o "sobre rojo", que contiene una pequeña cantidad de dinero.

En las casas orientales también se reparten imágenes del dios de la riqueza, representado con barba y ataviado con una túnica roja y un saco amarillo a la espalda. Como tradición, los moradores de la vivienda le entregan propinas a golpe de *gong*, al tiempo que llenan sus billeteras para que la suerte, la riqueza y la fortuna les acompañen durante todo el año.

En las puertas de las casas se muestran divinidades que actúan a modo de guardianes. Son figuras en actitud defensiva, cuyo objetivo es asustar a Nien, el demonio del año nuevo, una bestia extremadamente cruel y feroz.



Variante frita de jiaozi, un relleno de carne picada y/o verduras enrollado en una delgada y fina masa.

La gastronomía juega un papel fundamental durante toda la festividad del año nuevo chino. Las cenas, comenzando con la que se prepara la víspera

EN TORNO A LA MESA

de la entrada del año nuevo, suelen ser muy suntuosas.

Muchos de los platos que se sirven para la ocasión son considerados como símbolos de la buena suerte. Por ejemplo, el pescado representa la abundancia, la cebolla significa eternidad, los nabos simbolizan buenos augurios, mientras que las bolas de pescado o carne representan la reunión.

Si se le prepara a al-

guien un pudín de arroz le estamos deseando que avance hacia cargos más altos. Además, la gente del norte de China cocina empanadillas que tienen la forma de lingotes de oro y que, supuestamente, ayudan a quienes las comen a conseguir riqueza. Durante las comidas se mantienen encendidas las barras de incienso y las velas de los altares para promover la longevidad de las familias.

El último día de los festejos se celebra un desfile donde adultos y niños lanzan al cielo, de noche, sus lámparas de papel a modo de antorchas

La mayor parte de las familias realizan ceremonias religiosas después de medianoche para dar la bienvenida al Dios del Año Nuevo a sus hogares, un ritual que normalmente termina con una ronda de petardos o un espectáculo de pirotecnia comunitario. Se cree también que, si durante la primera noche de año nuevo uno deja las luces de la casa encendidas y permanece despierto durante toda la noche, sus padres tendrán una vida más larga y más placentera.

Lo primero que se hace durante el día uno del año es guardar todos los cuchillos y tijeras, para que nadie corte accidentalmente el "hilo de la buena suerte". En general, el cuchillo es considerado un símbolo de mala suerte, por eso en las mesas de los ciudadanos chinos nunca está presente.

El primer día del año también es un día propicio para rendir homenaje a los antepasados. Después, se veneran a los dioses, y a continuación se celebra un acto donde los miembros más jóvenes de la familia presentan sus respetos a los mayores que todavía viven con ellos, como símbolo de admiración.

La gente se pone sus mejores vestimentas, a ser posible nuevas y de color rojo, para visitar a amigos, vecinos y familiares, con el fin de intercambiar buenos deseos de *kung-hsi fa-tsai*, que significa "felicitaciones y prosperidad". El aire está impregnado de sentimientos de triunfo y renovación por haber mantenido alejado a Nien durante otro año más, por

lo que es un buen momento para la reconciliación con cualquier persona con la que se haya tenido problemas el año anterior.

El segundo día del festival del año nuevo chino es el día en que las hijas casadas retornan al hogar de sus padres. Si se trata de una recién casada, su marido la debe acompañar y, además, debe portar regalos para toda la familia. Este día, según la leyenda, es la fecha en la que los ratones casan a sus hijas. Por ello, la gente debe acostarse temprano, para que los ratones puedan llevar a cabo tranquilamente sus ceremonias de matrimonio.

El cuarto día se preparan ofrendas de comida para recibir el retorno del Dios de la Cocina, que significa el fin de la libertad de la supervisión espiritual, y al quinto día se quitan las ofrendas de los altares. Un refrán popular chino dice "Nunca es muy temprano para despedir a los dioses, ni es muy tarde para invitarlos a que retornen".

Durante estos cinco primeros días del año se recomienda no barrer la casa, pues uno puede, en un descuido, barrer la riqueza fuera del hogar. Durante este tiempo también está prohibido el lenguaje vulgar y no está bien visto hablar sobre la muerte, pues trae mala suerte. Si se te rompe un plato, es vital decir, tan pronto como sea posible, "*sui sui ping an*", que significa "paz a través del año".

El noveno día del nuevo año se presentan numerosas ofrendas en el patio de los templos, para celebrar el cumpleaños del Empe-



Dragon Boat Festival, competición que se celebra el último día de los festejos.

rador de Jade, la deidad suprema del taoísmo que, según la creencia popular, nació inmediatamente después de la medianoche del noveno día. En las casas, las familias honran a los dioses quemando papel moneda.

FIESTA DE LOS FAROLES

Y el último día de los festejos del año nuevo chino, que este año ha sido el 28 de febrero, catorce días después de sus comienzos y coincidiendo con la luna llena, es el "día de las linternas o las lámparas". Para conmemorarlo se celebra un desfile donde adultos y niños lanzan al cielo, de noche, sus lámparas de papel a modo de antorchas. No faltarán tampoco los bailes con leones y dragones, símbolos de la buena suerte.

El año nuevo chino no sólo se celebra en China. En países como Corea, Japón o Vietnam también se llevan a cabo numerosos festejos. Taiwán es uno de los países en donde se celebra con más en-

tusiasmo la entrada del año nuevo chino. Durante esta época del año, grandes multitudes acuden a los templos para quemar incienso y orar por la buena suerte.

Algunos de los templos más importantes del país cierran sus puertas un poco antes de la medianoche de la víspera de año nuevo. Cuando dan las 12 las puertas se abren de par en par y la gente corre al interior del templo en un intento de ser el primero en colocar su incienso en el incensario, ya que la tradición señala que, el que antes lo haga, será bendecido con buena suerte durante todo el año que acaba de empezar.

A lo largo de todos los días que duran los festejos de año nuevo seguramente la frase más repetida en todo el mundo será *Xian Nian Hao*. O lo que es lo mismo: ¡Feliz año nuevo!

TEXTO: EVA DEL AMO
FOTOS: AYUNTAMIENTO DE MADRID, TURISMO DE CHINA



¿QUÉ NOS DEPARA EL AÑO DEL TIGRE?



Símbolo del tigre.

Según el zodiaco chino, el tigre se caracteriza por ser un signo cálido, amoroso, independiente, libre y divertido, y extremadamente carismático y

mágico. El Año del Tigre, que acaba de comenzar, se va a regir por la valentía y los nuevos retos. Se trata, pues, de un buen momento para las actividades relacionadas con la comunicación, la infancia, los movimientos ecológicos, el activismo social, las leyes, la política, los deportes, el espectáculo, las artes y el liderazgo.

A nivel individual, el tigre que simboliza el mov-

imiento, el cambio, la novedad y la curiosidad. Es, pues, tiempo de viajar, desarrollar las habilidades de comunicación y las buenas relaciones sociales.

Las personas nacidas bajo este signo serán consideradas como sinceras, afectuosas, generosas y poseerán un maravilloso sentido del humor. Les encantará ser el centro de atención.

Viernes 21 de Mayo de 2010

CURSO DE ESTÉTICA EN IMPLANTOLOGÍA

Dr. Konrad Meyenberg

Rehabilitaciones parciales y unitarias en la zona estética
comprometida: un enfoque multidisciplinar



Dra. Nicola Zitzmann

Consideraciones estratégicas para el plan de tratamiento:
¿Cuándo tratar, extraer o reemplazar los dientes con pronóstico cuestionable?



¡no te lo puedes perder!



SACAMUELAS EN LA PINTURA

Esos extraños personajes...

En la vieja pinacoteca de la odontología, los dentistas forman parte de una larga comparsa de personajes pintorescos, ganapanes y guiñoleros. Los óleos nos han dejado el retrato de una profesión estafalaria, imprescindible para comprender de dónde viene lo que Quevedo definió como “el oficio más maldito del mundo”.

Esta legión de atrevidos se esparce por las tierras europeas buscando fortuna con su bolsín de cuero que guarda alicates y rascadores de hierro. Y así un siglo y otro más, porque la tierra prometida, la Universidad, no se vislumbra hasta mediado el siglo XIX

Los dentistas o, por mejor decir, los sacamuelas no tienen fronteras en la vieja pinacoteca de la odontología. Les vemos en las plazas de los pueblos, en los días de mercado. Allí, para darse a conocer, para que les hagan caso, se suben a un vistoso tenderte y proceden a trabajar en lo que saben: sacar dientes y muelas como dios, o el diablo quizá, les ha dado a malentender.

Sí, porque no tienen lugar donde aprender ni maestro que les revele sus secretos. Forman parte de la larga comparsa de los pintorescos, de los diferentes, de los ganapanes que andan como el titiritero, de feria en feria. Sacamuelas y guiñoleros serán casi una misma cosa en Francia, en pleno siglo de las luces, mientras que la medicina, hermana mayor pero altiva, ya camina de largo y con paso firme sin necesitar de atuendos ridículos, sino retirada en el escenario aséptico de los hospitales, de las facultades de medicina, de las casas privadas.

Pero es el eterno baldón que nuestra profesión arrastra. Quevedo, mojando pólvora en su tintero, les lanza esta salva: *En tanto vinieron unos demonios con unas cadenas de muelas y dientes, haciendo bragueros; y en esto conocí que eran sacamuelas, el oficio más maldito del mundo...* Nunca habría peor sentencia que la del satírico de largo alcance. Quevedo, admirado tanto como temido, graba en la frente del dentista esta condena por los siglos.

COLLARES DE DIENTES

Collares de dientes y muelas, ese es su adorno principal, su collar del gran Toison con que se condecoran a sí mismos. No quieren otra cosa que publicitar su experiencia, pues proceden todos estos trofeos de su pericia. Llevan la experiencia colgada, pero las más de las

veces ese collar es un grillete que les esclaviza en un oficio maldito, empírico, en el que no habitan sino las gentes de riesgo, pero que soluciona tantos males en la geografía europea porque no hay, salvo a los altares de Santa Apolonia, donde acudir.

Son sus rivales los barberos, sus competidores los carpinteros y hasta los herreros, que por el hecho y circunstancia de manejar sus manos para ganar un jornal se perfuman de habilidad y quien quita una muela saca un clavo de la mesa o la herradura, tanto da. No hay otra ciencia que su veteranía y abandonan el pueblo si las cosas van mal. No tienen biblioteca a la que acudir para perfilarse de dentistas, hasta que, casi de puntillas, Francisco Martínez de Castrillo de a la imprenta un "Coloquio", mediado el siglo XVI, y después un "Tratado" sobre lo mismo, y pare usted de contar durante dos siglos y medio, que eso que llaman "arte dental" hiberna como un lirón.

VESTIDOS PARA LA FUNCIÓN

No es el pintoresquismo sino el realismo lo que fotografian los pintores de toda época, de todo lugar. Vienen a dar con ellos en cualquier pueblo de importancia, donde han llegado con su carro por unos días y cobran en moneda o en especies, todo vale para el convento. Despliegan su cartel y, en el mejor de los casos, cuelgan de un poste su título o dejan en la mesa una carta de autorización que les permite manobrar en las bocas inhóspitas. ¿Quién va a comprobar la validez de esas firmas o el lacre de sus cintas?

Visten de colores como personajes de Maíno y se coronan con sombreros de plumas como actores de sainete, tal es el uniforme de esta legión de atrevidos que se esparce por las tierras europeas bus-



En la página izquierda, *Le Dentiste*, atribuido a Van der Vliet. 1. *Un arracheur de dent*. 2. *Al Conde Palatino*, Goya. 3. *Le Dentiste*, Lucas de Leyde.

cando fortuna. Si se cruzan con un médico agachan la cabeza como si pasara el rey o el cardenal de la región. Se encomiendan a Santa Bárbara cuando vienen mal dadas y se ven obligados a picar espuelas y salir de najas porque alguna boca se convirtió en un manantial rojo que cesó con el último latido de aquel que no pudo más y se puso en sus manos. Y así un día y otro, con su bolsín de cuero que guarda alicates y rascadores de hierro; y así un siglo y otro más porque la tierra prometida, la Universidad, no se vislumbra hasta mediado el siglo XIX, donde serán recibidos como apestados.

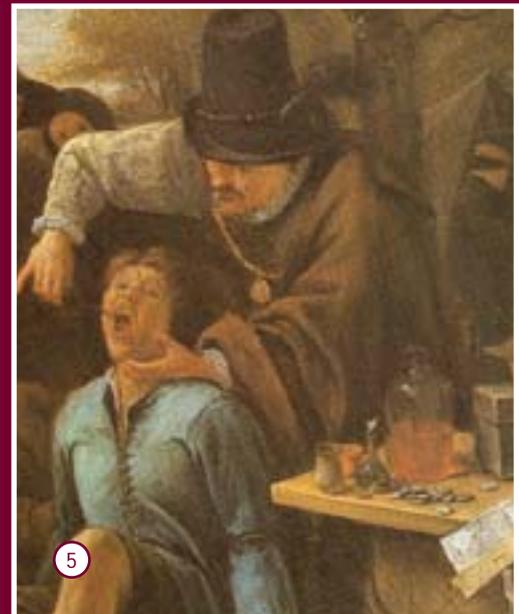
GALERÍA DE ANÓNIMOS Y NO TANTO

Esta galería de anónimos y no tanto contribuyen a la celebridad del pintor, del retratista. Todavía Goya llega a la función con su *Al Conde Palatino*, después del *Gran Tomás*, capo de la odontología de los puentes de París donde desafía a la ley. Se pueden ver estos personajes en el Museo del Prado, de los pinceles de Rombouts, que después imitarán tantos, y en museos más lejanos, de las manos del viejo Bruegel, El Bosco, Jan Oteen, Teniers, Gerard Dou, Tiepolo, Wille o Boilly. Probablemente fueran espectadores, acaso pacientes, pero siempre reporteros de pincel.

En cualquier caso, dejaron colgado de aquí y de allá el retrato de una profesión entonces estafalaria que no puede entenderse sin esta pinacoteca de ilustres y santos óleos. De otra manera, tendríamos que haber imaginado lo que pudo ser, por extrapolación de los textos. Ellos nos descargaron de este esfuerzo y así sabemos, y comprendemos, de dónde y de quién venimos. No tanto a dónde vamos.

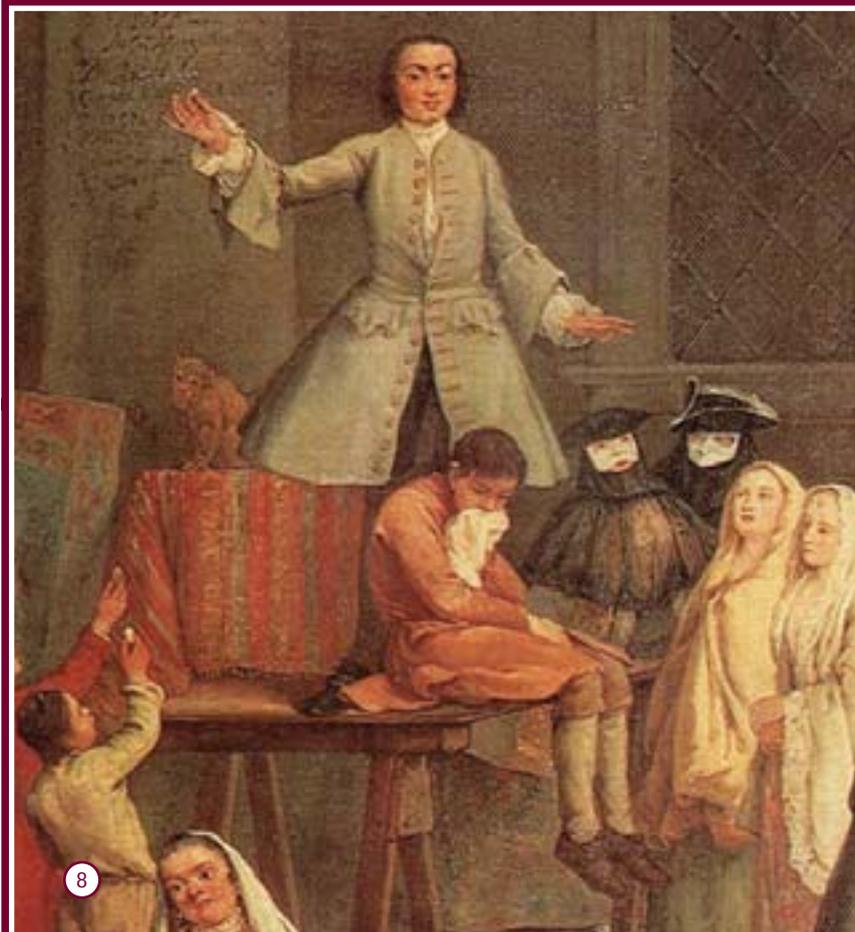
TEXTO: JAVIER SANZ

1. *Le Dentiste*, Joos van Craesbeck.
2. *Le Dentiste*, David Teniers.
3. *El sacamuelas*, T. Rombouts.
4. *L'Arracheur de dents*, Peter J. Quast.
5. *Le Dentiste*, Jan Steen.
6. *Le Dentiste ambulante*, Pierre A. Wille.
7. *Le Dentiste*, Peter Angillis.
8. *Un dentiste*, Pietro Longhi.



Suscríbase

el mejor soporte
para integrar
visión de negocio,
práctica clínica
y avances tecnológicos

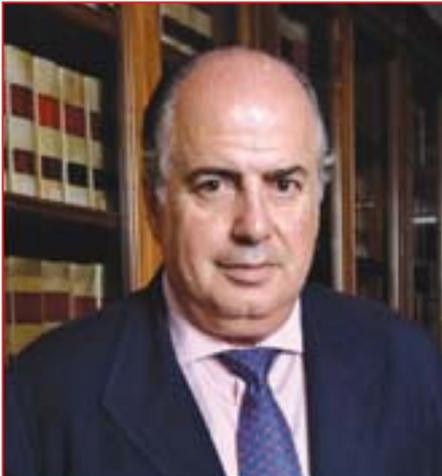


Recibirá **gratuitamente**
la revista mensual
cumplimentando
el boletín de suscripción
en www.dentalpractice.es

La diligencia profesional del dentista y la *lex artis*

Ricardo de Lorenzo

Abogado. Socio-director del bufete De Lorenzo Abogados
rdlorenzo@delorenzoabogados.es
www.delorenzoabogados.es



La diligencia exigible al profesional de la odontología le obliga a actuar conforme a lo que se ha denominado *lex artis*, es decir, a desarrollar su praxis obligacional en virtud de un conjunto de reglas, principios o normas según el estado de los avances técnicos.

Es de meridiana necesidad señalar que el criterio de la *lex artis* hace referencia a un conjunto

de reglas universales de actuación, a unos estándares aceptados y aprobados por la generalidad de la comunidad científica que el dentista debe respetar en su actuación.

Con esta somera referencia al concepto usual de *lex artis* puede resultar insuficiente la comprensión de la exigencia de la observancia de la misma, toda vez que las diversas situaciones y circunstancias concurrentes en la práctica odontológica generan una multiplicidad de reglas técnicas en el ejercicio de la profesión que ha propiciado la expresión "para cada acto una ley". Dicho de otra forma, las particularidades de cada supuesto influyen en la determinación de la regla técnica aplicable al caso, llegando a acuñarse el término *lex artis ad hoc* por la doctrina y la jurisprudencia.

Por tanto, puede concluirse que la *lex artis* o, mejor dicho, la *lex artis ad hoc* posee una función fundamental. A saber, la de ser criterio o módulo rector de la actividad profesional en la especialidad odontológica.

Al constituir el estándar de conducta del buen profesional, la *lex artis* posee otra función de gran importancia, consecuencia de la anterior, que adquiere toda su virtualidad en los procedimientos judiciales, pues se convierte en criterio de enjuiciamiento de responsabilidad profesional

Precisamente, por ser un criterio rector de la actividad profesional, al constituir el estándar de conducta del buen profesional, la *lex artis* posee otra función de gran importancia, consecuencia de la anterior, que adquiere toda su virtualidad en los procedimientos de responsabilidad profesional sanitaria. En efecto, la jurisprudencia, en los citados litigios, para saber si el dentista ha actuado de acuerdo al comportamiento técnico del buen profesional, va a recurrir, obviamente, a la *lex artis*, que se convierte pues en criterio

El incumplimiento de la obligación de eficacia en el sentido de presunción de conocimientos, y por tanto la falta de aptitud para el ejercicio de la profesión, constituye impericia, que conforma una forma especial de culpa

de enjuiciamiento de responsabilidad. De tal forma que los tribunales valoraran la conducta del profesional a partir del concepto indicado de *lex artis*, al objeto de determinar si su actuación se ha ajustado o no a él.

Centrado el estudio en la obligación principal de asistencia profesional, se ha de hacer un breve estudio de las conductas más significativas, derivadas de la diligencia que debe desplegar el facultativo en la praxis profesional. En este punto cabe señalar, de conformidad con la doctrina mayoritaria, que tales conductas no poseen sustantividad propia, sino que no son más que manifestaciones concretas del deber genérico de cuidados al paciente, salvo a la obligación de poseer medios técnicos que, si bien conforma una derivación de la diligencia exigible, existe una tendencia doctrinal a conceptualizarla como seguridad-resultado, independiente de la asistencia profesional.

Por tanto, resulta de especial relevancia el estudio de los siguientes tipos de obligaciones:

1 OBLIGACIÓN DE CONOCIMIENTO

La obligación de competencia, eficacia o conocimiento del profesional constituye una responsabilidad del profesional, cualquiera que sea su especialidad, de tal forma que se ha de comprometer a emplear los recursos de la ciencia de manera adecuada a su paciente, según el arte odontológico del momento y las posibilidades a su alcance.

El indicado deber se concreta en la necesaria posesión de conocimientos para desempeñar con la diligencia debida la prestación odontológica correspondiente, que conlleva un deber de actualización de aquéllos, de acuerdo con los avances de la ciencia. Muestra de la importancia de la actualización de los mencionados conocimientos es la obligación que recae sobre las organizaciones colegiales y sociedades científicas de promover, por todos los medios a su alcance, la constante mejora del nivel científico.

Para concluir, cabe hacer una breve mención a las consecuencias de la falta de conocimientos, es decir, a la denominada impericia. El incumplimiento de la obligación de eficacia en el sentido de presunción de conocimientos y por tanto la falta de aptitud para el ejercicio de la profesión, constituye impericia, que conforma una forma especial de culpa.

Si en términos generales se define la culpa como la omisión de la diligencia debida, sería posible incurrir en ella, no sólo en los casos que el facultativo, aun poseyendo todos

los conocimientos de su profesión, los omite o no los aplica de acuerdo con la *lex artis ad hoc*, sino también cuando carece de éstos, de tal forma que, por mucho cuidado que ponga en la ejecución de la obligación, difícilmente la podrá cumplir.

Por tanto, el deber de conocimiento va influir decisivamente en la ejecución de la prestación y, a la inversa, puede determinar su realización de forma negligente.

2 OBLIGACIÓN DE REMITIR AL PACIENTE A OTRO ESPECIALISTA O SIMPLEMENTE CONSULTAR A OTRO DENTISTA

Hay que tener en cuenta que, aún presuponiendo la competencia, es posible que, en ciertos casos, el profesional se vea constreñido a consultar con otro profesional y, en su caso, remitir al paciente a otro especialista.

Cabe señalar que la remisión se va realizar siempre en favor del paciente, es decir, está tan plenamente justificada que impide equipararla al tipo delictivo del abandono. Es decir, estaríamos ante una excepción al *intuitu personae*, o sea, en atención al paciente que, por otra parte, estaría permitido por la necesidad de intervención de un tercero.

Por tanto, si el profesional omite la necesaria remisión a otro profesional, se le podrán exigir responsabilidades si se causan daños al paciente.

3 OBLIGACIÓN DE POSEER MEDIOS TÉCNICOS ADECUADOS

Será difícil que el profesional, pese a gozar de un nivel de conocimientos adecuado, desarrolle su cometido correctamente si no cuenta con un mínimo de medios para ello. Aparece así, en íntima relación con la anterior, la obligación de disponer de medios técnicos adecuados, es decir, de aparatos e instrumentos en perfecto estado, lo que indudablemente posibilitará que su actividad se ejerza con plena eficacia. Sólo con unos medios técnicos adecuados, la actividad de diagnóstico será más fiable y ajena a un error que pueda ser considerado fuente de responsabilidad.

Ello es importante ya que, si bien en principio un error de diagnóstico no siempre es constitutivo de culpa y, por ende, de responsabilidad, sí podría serlo cuando se ha incurrido en aquél por la carencia de medios técnicos o la existencia de defectos en éstos -siempre que éstos fueran por circunstancias imputables al profesional sanitario-.

Realmente es difícil, debido a la complejidad de la práctica odontológica, concebir la realización correcta de la obligación de asistencia profesional sin unos medios técnicos adecuados que se encuentren en buen estado.

No obstante, desde un punto de vista eminentemente práctico, existe una tendencia a configurar esta obligación como un compromiso de seguridad-resultado, con lo que se aproximaría a las denominadas obligaciones de protección o corrección.

El planteamiento expuesto encuentra su fundamento en la protección o seguridad del paciente, que se pretende hacer efectiva en el ámbito de la carga de la prueba. Además, este entendimiento comporta importantes efectos en materia de responsabilidad, puesto que si se han causado daños al paciente por el mal estado de dichos aparatos, será suficiente para la determinación de aquélla, la prueba del daño y la relación causal entre éste y la utilización del aparato.

Cabe señalar que hay que distinguir entre daños causados por el acto profesional propiamente dicho, de una parte, y por una presunta defectuosidad del material, de otra, lo que determina un diferente juego de imputaciones de responsabilidad. En el supuesto de los primeros, es necesario probar la culpa del profesional sanitario; mientras que en la presencia de los segundos, existe a su cargo una obligación de resultado-seguridad, de modo que la presunta existencia de defectos del material sería suficiente para comprometer

la responsabilidad, salvo la obligación de empresas o compañías encargadas del mantenimiento de los aparatos o medios del profesional sanitario -en cuyo caso entraría en juego el sistema de posible imputación de responsabilidades de dichas empresas-.

Hay que señalar, pues, que en nuestro ámbito la citada obligación aparece deslindada de la principal de asistencia profesional, con la que coexiste, de forma que si se pretende hacer efectiva la responsabilidad del facultativo por incumplimiento de esta última habrá que probar su culpa. Respecto a esta cuestión cabe hacer una matización: si bien el profesional será responsable de los daños causados por los aparatos en mal estado, habrá que verificar si aquéllos son debidos a un defecto en su construcción, en cuyo caso será responsable el fabricante; o, por el contrario, se han producido por una manipulación incorrecta por parte del profesional pese a encontrarse en perfecto estado, lo que determinaría la responsabilidad de este último.

En virtud de lo expuesto, esto es, con el entendimiento de dicha obligación como de seguridad-resultado, se ha operado un cambio en virtud del cual, desde su consideración como una conducta derivada de la diligencia propia de la obligación de asistencia facultativa, en la práctica, con la intención de favorecer al paciente en el ámbito de la carga de la prueba, se ha pasado a una calificación independiente de la misma, coexistiendo con la principal de medios.

4 OBLIGACIÓN DE REMITIR AL PACIENTE A UN CENTRO CON MEJORES MEDIOS TÉCNICOS ADECUADOS

Si sobre el profesional recae la obligación de disponer de medios técnicos adecuados, habrá situaciones en que éste tenga que reconocer que no cuenta con ellos o sean insuficientes, lo que genera, obviamente, el deber de remitir al paciente a una clínica mejor equipada. Esta cuestión adquiere mayor relevancia cuando no sólo se contrata un determinado servicio profesional, sino cuando se concierten servicios de internamiento.

Obsérvese que se trata de dos facetas de dicho deber de remisión, o bien a un especialista, determinado por la insuficiencia de medios, o bien a una clínica por la misma causa.

CONSEJOS PRÁCTICOS

- ✓ Tradicionalmente los actos odontológicos se habían ido incluyendo peligrosamente en el ámbito de la medicina voluntaria, donde el profesional se obliga a un resultado. El Tribunal Supremo acaba de delimitar esta doctrina, aclarando que la obligación es de medios cuando el tratamiento vaya dirigido a la curación.
- ✓ La distinción entre obligación de medios y resultado no es posible en el ejercicio de la actividad sanitaria, salvo que el resultado se garantice, incluso en los supuestos más próximos a la llamada medicina voluntaria que a la necesaria o asistencial, sobre todo a partir de la asunción del derecho a la salud como bienestar en sus aspectos psíquico y social, y no solo físico.
- ✓ En definitiva, el fin perseguido por la actuación del dentista debe ser la curación del paciente, fin que permanece fuera de la obligación del odonto-estomatólogo por no poder garantizarlo, y el objeto de la obligación del dentista es una actividad diligente y acomodada a la *lex artis*, aunque en medicina o cirugía satisfactiva -eliminación de piezas dentales con fines estéticos, colocación de prótesis o realización de implantes-, esto es, intervenciones que exigen un plus de responsabilidad al facultativo, éste se obligará al cumplimiento exacto de lo contratado por el paciente. Lo que implica dos consecuencias para el dentista: la distribución del riesgo y el concepto del incumplimiento total o parcial del contrato.

¿Cuál es la definición de calidad que aplica en su trabajo?

Felipe Sáez

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



Personalmente no conozco a ningún dentista que no refiera que trabaja siempre con la máxima calidad. Sin embargo, la mayoría de ellos al ser preguntados por cómo definirían esa calidad o no supieron que contestar o me dieron un listado de productos “caros”, y por lo tanto de calidad, que usaban habitualmente. ¿Si conduzco un coche caro, conduzco con calidad? ¿Si además transporto a otra persona y la llevo por un camino bacheado y feo, pensará que soy un conductor de calidad?

De las diferentes definiciones que se pueden utilizar para explicar qué es la calidad, hay una que considero, personalmente, la más fácil de entender porque contiene todos los elementos necesarios para su correcta interpretación. Esta definición es una traducción de la incluida por Karl Albrecht en su libro *The only thing that matters*. He utilizado esta definición en mis conferencias y seminarios, comprobando que personas de profesiones diferentes y distintos niveles de educación la entienden sin problemas: “La calidad es la medida de la dimensión en que una cosa satisface una necesidad, resuelve un problema o agrega valor para alguien”.

En nuestro entorno laboral, ese “alguien” mencionado debería ser el paciente, si queremos tener éxito, pero también nuestros colaboradores. Imaginemos un cliente que está a punto de comprar un teléfono móvil y, a su criterio, aquellos que son más ligeros son los de mejor calidad. Es probable que nuestro amigo empiece a levantar con sus manos cada móvil de la tienda hasta que encuentre uno realmente ligero y entonces preguntará por el precio al vendedor. Como podemos ver, este cliente, eligió una dimensión que satisface su necesidad o agrega valor para él, luego la midió en forma relativa y tomó su decisión.

En cuanto a la calidad del servicio odontológico, podemos inferir que sus dimensiones no son siempre tan obvias como el peso, la longitud, la dureza, etc. Siguiendo el criterio que comparto con el autor del libro mencionado, hay por lo menos siete dimensiones que debemos tener en cuenta para medir la calidad del servicio. A continuación trataré de explicar brevemente cuales son:

1 Atención

Nuestro paciente, antes de conocernos, se ha tomado muchas molestias para venir a nuestra consulta: buscó nuestro teléfono, averiguó si tenemos buena o mala reputación, cogió varios autobuses y reservó tiempo de su agenda para nosotros. Merece ser respondido de la misma manera. Atención hace alusión a todo lo que implica ser bien atendido, como por ejemplo ser bien recibido, sentirse apreciado, ser escuchado, recibir información, ser ayudado y, además, invitado a regresar. No debemos dar lugar a la apatía, la indiferencia o el desprecio y debemos despojarnos de nuestros prejuicios motivados por la impresión o apariencia que muestra el paciente. Una buena referencia es considerarlos como auténticos invitados todas y cada una de las veces que vienen a nuestra consulta. Esto sólo se consigue si nosotros mismos, y por extensión nuestros colaboradores, nos sentimos tratados de la misma manera. Solo así será posible propagar ese clima tan acogedor.

2 Capacidad de respuesta

La capacidad de respuesta manifiesta el grado de preparación que tenemos para entrar en acción. La lentitud del servicio es algo que difícilmente agrega valor para el cliente. Si se trata de servicio hospitalario, la falta de capacidad de respuesta puede ser trágica. Igualmente, una respuesta adecuada nos viste con una imagen de seguridad y eficiencia, incluso antes de prestar el

servicio propiamente dicho, predisponiendo al paciente a valorarnos de ese modo. Todo ello dependerá de una buena organización del servicio, especialmente de la agenda de trabajo y de la correcta coordinación y entrenamiento del equipo para hacer frente a las situaciones de estrés que seguro surgirán.

3 Comunicación

Debemos ser capaces de identificar la frecuencia en la que se encuentra nuestro paciente y adaptar nuestro estilo de comunicación para sintonizar con él. Establecer claramente que estamos entendiéndole y que también nosotros estamos siendo entendidos. Cuidado con el lenguaje técnico que se utiliza en nuestra especialidad, podemos estar en presencia de alguien que no entienda nada acerca de lo que le estamos hablando. Busquémosnos recursos que faciliten la comprensión, tales como símiles o imágenes -la Biblia no usa expresiones metafísicas, utiliza parábolas que todo el mundo puede entender-. Podría ser que el cangrejo resuelva ecuaciones de tercer grado con tres incógnitas, pero si no sabe comunicarlo seguirá su destino de crustáceo.

4 Accesibilidad

¿Dónde estoy cuando me necesitan? ¿Cuántas veces suena el teléfono en mi consulta antes que alguien lo atienda? ¿Cuántas personas han querido mis servicios y no lograron encontrarme o comunicarse conmigo a tiempo? Si un empleado tiene dudas, ¿accede a mí fácilmente? No se gana nada por ser muy bueno en algo que es inalcanzable para los pacientes. Ni siquiera los recurrentes cursos y congresos, que parecen razones altamente justificables para el beneficio del paciente, eliminan la sensación de desatención que el paciente experimenta.

5 Amabilidad

Lo llevamos innato. El bebé nos sonríe porque sabe que provocará en nosotros la misma respuesta y tendrá mayores posibilidades de ser bien tratado. Debemos generar capacidad para mostrar afecto por el cliente interno (empleados y colaboradores) y externo (paciente). Se debe respetar la sensibilidad de la gente, porque muchas veces es altamente vulnerable a nuestro trato. Cuando se trata de atender reclamaciones, quejas y clientes irritables, no hay nada peor que una actitud simétrica o de mala voluntad. Debemos ser amables, especialmente cuando nos cuesta, porque demostraremos una alta capacidad de dirección y fuerte personalidad si no nos dejamos contagiar por actitudes hostiles y somos capaces de mantener una actitud razonable y cordial en plena tormenta. La pregunta que me debo hacer es: ¿diriges o te dirigen?

6 Credibilidad

Nunca se debe mentir al paciente o a nuestros colaboradores, porque después de una mentira sólo esperarán otras nuevas, y violaciones a su dignidad. No debemos jamás prometer algo en falso, porque una promesa incumplida es un atentado a nuestra credibilidad. Crear expectativas exageradas denota falta de compromiso y desprecio por la verdad.

7 Comprensión

Debemos esforzarnos por entender qué es lo que nuestro servicio significa para el paciente. Transmitir que para nosotros es tan importante como para el paciente la correcta resolución de su problema relajará su actitud y hará que confíe en nosotros. Igualmente nuestros empleados deben saber que comprendemos su situación y circunstancias personales y que valoramos en todo momento su aportación al equipo. Y parafraseando la citada Biblia, un último mandamiento os doy: si queréis lograr transmitir calidad y excelencia hay que procurar dar al paciente y empleado o colaborador lo que espera y un poco más. Eso os diferenciará.

III EDICIÓN PREMIOS S.P.A. EDITORES 2010

Dental Practice

J | A | D | A |

EL DENTISTA
del siglo XXI

Spanish Publishers Associates (SPA), empresa editora de **DENTAL PRACTICE**, **JADA** y **EL DENTISTA**, convoca la tercera edición de los **Premios SPA Editores**.

Estos galardones tienen como objetivo reconocer y distinguir la labor realizada durante el año precedente, y en sus respectivos ámbitos de actuación, de entidades y profesionales procedentes de distintos sectores de la odontología en España.

Como lector de las revistas patrocinadoras de los premios, le animamos a emitir su voto sobre los candidatos propuestos en esta edición a través de las páginas web

www.dentalpractice.es
www.jada-spaeditores.es
www.dentistasiglo21.com

Fecha límite votación: 30 de mayo de 2010

La entrega de galardones tendrá lugar en Madrid el **jueves 17 de junio de 2010**, en un acto que reunirá a los profesionales de la odontología española.

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

Marketing "boca a boca"

Javier Lozano Zafra

Licenciado en Odontología. Práctica privada en la Región de Murcia



La situación económica general actual y la situación particular de la odontología hacen que el sector dental se encuentre sometido desde hace unos años a la aplicación

de aspectos de la gestión empresarial que, incorporados a una clínica dental, pueden mejorar considerablemente el nivel de ingresos y de beneficios derivados de nuestra práctica profesional, siempre dentro de los más estrictos márgenes de deontología profesional y respeto a la legislación.

Y es que, en la actual situación de crisis, en la que las clínicas dentales no escapan en modo alguno al descenso del consumo registrado en todos los sectores económicos del país, se ha producido una importante bajada en el volumen de los pacientes que acuden a tratar sus patologías y, por otro lado, en determinados tratamientos restauradores, estéticos o de ortodoncia que durante los últimos años han marcado un importante nivel de facturación de nuestras clínicas.

Ante esta situación, escuchamos constantemente la posibilidad de hacer publicidad para atraer nuevos clientes, tal y como se plantea en otros sectores económicos, y hay quien se lanza a hacerlas sin apenas planificar la estrategia a desarrollar y los objetivos a conseguir, cosa que pretendemos aclarar a través de este artículo.

Así, mientras medios como el buzoneo o la radio tienen una tasa de respuesta de entre un 2-3 por ciento, en los mejores casos, y la televisión o la prensa escrita resultan desaconsejables para un negocio como una clínica dental, pues exigen una inversión muy elevada, potenciar una herramienta tradicional como el *marketing* "boca a boca" puede ser una excelente estrategia para conseguir recuperar la actividad en nuestra sala de espera.

Y es que, después de años disfrutando de sus beneficios, parece que nos hemos olvidado de lo que ahora los expertos han coincidido en llamar "*marketing* de 3ª generación", en el que el negocio y el producto apenas tienen importancia, y lo realmente trascendental es el beneficio que unos consumidores trasladan de unos a otros, algo que es precisamente el secreto de su éxito: la fuente de la que proviene es siempre otro consumidor de servicios, por lo que se le otorga mucho más valor que

a un costoso anuncio en radio, prensa, o cualquier otro medio de comunicación interesado, mientras que uno de nuestros pacientes recomendándonos, que no tiene ningún interés, es un potencial líder de opinión en su entorno.

A continuación enumeraremos 10 trucos para potenciar el *marketing* "boca a boca" en su clínica:

1 Dé a sus pacientes una excusa para hablar de usted: un nuevo servicio de blanqueamiento dental exprés (que quizá ya tenía en su clínica, pero no había comunicado), una llamada al día siguiente de visitar la clínica para ver cómo está el paciente, o la apertura de su clínica dental a medio día o una hora más por la noche.

2 Renueve sus recordatorios de cita: incluya un "recortable" microperforado para que sus pacientes puedan retirarlo y entregarlo a cualquier conocido que busque un dentista: será su tarjeta de visita más exitosa.

3 Filtre sus historias clínicas y ponga a sus auxiliares a llamar a aquellos pacientes que hace dos o tres años que no vienen a la clínica: recuérdelos que necesitan hacerse su revisión anual, de forma que el simple comentario con sus familiares y conocidos de que van al dentista supondrá, seguro, nuevas primeras visitas.

4 Cree un perfil empresarial en Facebook, la red social más importante del mundo en Internet, con más de 300 millones de usuarios en todo el mundo. Invite a sus amigos, familiares y pacientes (tendrá que disponer de sus correos electrónicos), y deje que ellos se conviertan en sus *fans* en Internet.

5 Encargue ya las felicitaciones de Navidad que piensa enviar a sus pacientes el próximo mes de diciembre. Este año, más grande que nunca: no olvide que ocupará un lugar en todos los salones de sus pacientes, que recibirán visitas durante las fiestas, que también podrán ver sus tarjetas.

7 Cite en su clínica por separado a 10, 20 ó 30 de los pacientes que más pacientes le hayan referido hasta la fecha a su clínica dental (algunos programas de gestión de clínicas incorporan esta opción y muchas auxiliares podrán decirle, con nombre y apellidos, quienes son estos pacientes), deles las gracias por hacerlo y obséquiele con un cepillo dental eléctrico o una limpieza gratuita: volverán a ser, sin duda, sus mejores evangelizadores.

"Después de años disfrutando de sus beneficios, parece que nos hemos olvidado de lo que ahora los expertos han coincidido en llamar marketing de 3ª generación"

8 Salga a la calle y visite a sus vecinos: un simple descuento del 10 por ciento, o regalar las radiografías a los comerciantes de su zona, hará que éstos visiten su clínica y que se conviertan en referidores de lujo para su clínica dental. Después de estos años, verá qué fácil es ganarse aliados.

9 Organice un ciclo de charlas informativas sobre salud bucodental en el centro de salud, el colegio o la residencia de día más cercana: su entorno conocerá que su principal interés es el de cuidar la salud dental de sus pacientes con las más modernas técnicas y toda la dedicación de usted y su equipo.

10 Hágase un *blog* en Internet. Un porcentaje elevado de sus pacientes y de sus pacientes potenciales consultan la red de redes para saber más sobre su salud, sobre su boca, y le encontrarán a usted cada vez que quieran informarse sobre implantes, carillas, o un tratamiento de ortodoncia invisible.

11 Ofrezca el mejor servicio posible a sus clientes. Evite los retrasos en su consulta, agradezca a sus pacientes la comprensión por sus errores y los de su equipo, amplíe su horario, ofrezca zumos a los pacientes que esperan e informe de que los pacientes que no se han cepillado los dientes al llegar pueden solicitar uno en recepción. Este será, sin dudar, el mejor sistema para conseguir que ellos sigan hablando de usted en Internet, con sus nuevos recordatorios, en su barrio o ciudad, y entre ellos, o con sus familiares o amigos.



**AHORA
POR SOLO
3 € EL
EJEMPLAR**



EL DENTISTA

del siglo XXI

**La única revista
que integra información
profesional, social
y personal de interés
para el dentista moderno**

**APROVECHE
LAS VENTAJAS
la mejor opción
DE LA DOMICILIACIÓN
BANCARIA**

S U S C R Í B A S E

Recorte y envíe este boletín por correo o fax a:

Spanish Publishers Associates Ref: Suscripción El Dentista del siglo XXI - C/Antonio López, 249, 1º Madrid, 28041. ESPAÑA Fax: 915002075

Tipo de suscripción (para 10 números de El Dentista del siglo XXI - Edición Española)

Instituciones 110 €

Profesionales 80 €

Suscripción bonificada: 30 €

Forma de pago

Domiciliación bancaria

Cheque adjunto

TITULAR _____

Nº _____ a nombre de Spanish Publishers Associates

Nº DE CUENTA _____

Banco/Caja _____

Dirección de envío

Nombre y Apellidos _____ NIF: _____

Odontólogo

Estomatólogo

Empresa _____ CIF: _____

Otros _____

Dirección _____

Población _____ Provincia _____

Código Postal _____ País _____

Teléfono _____ E-mail _____

Firma _____

De conformidad a la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, mediante la cumplimentación de este formulario, Vd. consiente de modo expreso en la incorporación de sus datos en el fichero automatizado de SPA, S.L. cuya finalidad es tramitar su suscripción a esta revista, así como informarle sobre temas de ámbito científico, profesional, sanitario y/o farmacéutico que puedan resultar de su interés tanto de SPA, S.L., como del resto de empresas del grupo Drug Farma (Drug Farma, S.L.; Prodrug Multimedia S.L.). Usted tiene los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podrá ejercitar mediante carta remitida a SPA, S.L. C/Antonio López, 249, 4º. 28041. Madrid.

**IMPORTANTE: NO OLVIDE COMUNICAR A SU BANCO LA ORDEN DE PAGO
O, EN SU CASO, ADJUNTAR EL CHEQUE EN EL SOBRE DE ENVÍO**

Para cualquier información: Dpto. Suscripciones Spanish Publishers Associates Telf: 91 500 20 77 Mail: suscripciones@drugfarma.com

I Edición de la Beca Proclinic

La odontóloga María Valiente López ha sido la ganadora de esta ayuda, dotada con 30.000 euros

Proclinic hizo entrega, el pasado 12 de marzo, dentro del marco de Exponential, de la primera edición de la Beca Proclinic. La ganadora ha sido María Valiente López, quien actualmente se encuentra cursando el máster en trastornos de la articulación temporomandibular "Oral Kinesiology. ACTA" (Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam).

La beca, con una dotación de 30.000 euros, va a cubrir los gastos de matrícula de los tres años del máster. Pero, según María Valiente, "esta beca, personalmente, supone no sólo una ayuda económica necesaria para poder llevar a cabo mis estudios en el extranjero, si no también un gran logro en mi carrera profesional, un premio por el trabajo y el esfuerzo invertidos en los últimos ocho años".

Además, la ganadora de la I Beca Proclinic ha manifestado que espera que "esta experiencia sirva de ejemplo y motivación para aquellos estudiantes que quieran seguir especializándose" y ha animado a todas las empresas del sector dental a realizar este tipo de iniciativas.

Bajo estas líneas, Salvador Torres, director de Relaciones Humanas e Institucionales de Proclinic; Julián Raneda, director general de Proclinic; María Valiente, Laura Moya, coordinadora del Área Institucional de Proclinic, y Mariano Sanz. A la derecha, María Valiente posa sonriente junto a su premio.



Mariano Sanz, presidente del jurado encargado de fallar el premio, se dirige a los asistentes.

CALIDAD Y PRESTIGIO

Por su parte, Laura Moya, coordinadora del Área Institucional de Proclinic, ha expresado su agradecimiento a todos los que han colaborado en la materialización del proyecto. "Nos sentimos profundamente orgullosos -ha asegurado- de la calidad que han puesto de manifiesto todas las candidaturas en esta primera edición, y que han dotado de prestigio a nuestro premio".

Asimismo, Laura Moya ha señalado que con esta beca Proclinic quiere contribuir a prestigiar el sector a través de la formación

posgraduada, apostando por los futuros profesionales. El jurado de este premio -que se reunió el 25 de noviembre en la Universidad Complutense de Madrid- ha estado integrado por los decanos de las Universidades de Sevilla, Rey Juan Carlos, Murcia, Cardenal Herrera (CEU Valencia) y presidido por el decano de la Universidad Complutense y presidente de la Conferencia de Decanos, Mariano Sanz.



Markus Hürzeler imparte un curso sobre microcirugía periodontal e implantología en Clínica Aparicio



Markus Hürzeler.

Markus Hürzeler, especialista en periodoncia e implantología, estuvo el pasado 24 de febrero participando como dictante en el módulo de cirugía avanzada del Diploma in Clinical Periodontology de Clínica Aparicio.

Su intervención versó sobre microcirugía, requerimientos en cuanto a instrumental e instalaciones, anatomía del periodonto sano, técnicas de cirugía mucogingival y sus indicaciones, distintos diseños de colgajos y las indicaciones para la realización de un colgajo de espesor total o espesor parcial y las técnicas quirúrgicas para la obtención de un injerto gingival libre y para la obtención de un injerto de tejido conectivo.

PRÁCTICAS

Hürzeler intervino también en el Diploma in Esthetic Dentistry los días 26 y 27 de marzo, con

Es dictante del Diploma in Clinical Periodontology y del Diploma in Esthetic Dentistry

un curso en el que los alumnos realizaron prácticas en mandíbulas de cerdo en el laboratorio de la Universitat Internacional de Catalunya (UIC). Cada alumno pudo efectuar incisiones, colgajos, toma de injertos y suturas mediante instrumentos de microcirugía, injertos gingivales libres, colgajos de espesor parcial y la técnica de túnel para obtención de cubrimiento radicular.

Markus Hürzeler es licenciado en Odontología por la Universidad de Zürich y especialista en Periodoncia por la Swiss Society of Periodontology. Actualmente es profesor titular del Departamento de Prostodoncia de la Universidad de Albert-Ludwigs en Freiburg (Alemania) y profesor titular clínico del Departamento de Operatoria Dental y Periodoncia de la Universidad de Texas, en Houston.

Además es autor de más de 100 trabajos científicos y se dedica a la práctica privada en Periodoncia e Implantología en Munich, Alemania.



Carlos Aparicio, director médico de Clínica Aparicio.

Peridental 2010

Formación continuada Peridental 2010

"Curso de Implantología avanzada"

Aprenda las bases de la implantología con implantes zigomáticos, injertos y técnicas avanzadas en un entorno incomparable.

Brasil

Primavera y Otoño de 2010

"Curso Introducción a la cirugía guiada mínimamente invasiva"

Conozca el funcionamiento de esta novedosa técnica que le proporcionará precisión y control en su práctica implantológica.

Sevilla: 9 Abril de 2010

Barcelona: 8 Mayo de 2010

Valencia, Madrid, Las Palmas:
A concretar

"Curso de Ortodoncia Lingual y Microtornillos"

Conozca la técnica que no puede faltar en su consulta.

Madrid

11-12 Junio de 2010

"Nuevas técnicas en cementado indirecto"

Nuevos métodos para ahorrarle tiempo y dinero.

Madrid

Junio de 2010

pd Per[®]Dental

www.peridental.com
tel. 902 11 70 77



Consejo de Administración de PSN. De izquierda a derecha, Miguel Triola, Esteban Ímaz, Luis Campos, Fernando Gutiérrez (secretario), Filemón Rodríguez, Carmen Rodríguez (vicepresidenta), Bernardino Navarro, Miguel Carrero (presidente), Miguel Morgado, Tomás del Monte y Manuel Pérez.

PSN crea cinco comisiones para impulsar el buen gobierno de la mutua

Un nuevo reglamento fija los principios esenciales de actuación del Consejo de Administración

El Consejo de Administración de Previsión Sanitaria Nacional (PSN) ha aprobado un reglamento que fija los principios esenciales de actuación del órgano de gobierno de la mutua. El documento, de 8 títulos, 25 artículos y 27 páginas, recoge la organización y funcionamiento del Consejo, fortalece su auto-

regulación, garantiza su transparencia y establece normas de conducta de sus miembros, para mayor garantía de los derechos de los mutualistas.

La principal novedad que incorpora el reglamento es la creación de cinco comisiones de participación y asesoramiento, cuyo propósito general será im-

pulsar el buen gobierno en PSN así como garantizar una mayor eficacia en las decisiones del Consejo de Administración. Las cinco comisiones creadas son: Comisión Ejecutiva; Comisión de Auditoría y Control; Comisión de Retribuciones y Recursos Humanos; Comisión de Inversiones, y Comisión de Estrategia, Calidad y Responsabilidad Social Corporativa.

La Comisión Ejecutiva, como su propio nombre indica, será la más importante en cuanto a funciones y contenidos. Estará compuesta por el presidente, Miguel Carrero; la vicepresidenta, Carmen Rodríguez, y los consejeros Esteban Ímaz y Miguel Triola. A ella estará adscrito el director general, José María Soriano.

El funcionamiento de las comisiones favorecerá la preparación de propuestas sobre los asuntos mencionados, para que el Consejo de Administración adopte decisiones con el mayor conocimiento, garantía y objetividad. Los acuerdos y conclusiones que la actividad de estas comisiones generen serán recogidos en el informe anual de buen gobierno de PSN.

Otros puntos abordados en el reglamento, que en parte ya estaban definidos y recogidos en los Estatutos Sociales de PSN, son: funciones generales y principios de actuación del Consejo; composición; nombramiento y cese de consejeros; normas de funcionamiento; responsabilidad de los consejeros, y retribución del Consejo.

Dentaid especificará la ausencia de gluten en sus productos

Es la primera compañía especializada en salud bucal en llevar a cabo este etiquetado

Dentaid ha decidido ser la primera compañía especializada en salud bucal en llevar a cabo un correcto etiquetado de sus productos para facilitar la compra a las personas con intolerancia al gluten. Esta iniciativa responde al compromiso contraído por la compañía desde hace años de ofrecer la más alta calidad en todos sus productos y el mejor servicio a los consumidores. Conscientes del problema que padecen los celíacos para discernir aquellos productos que contienen gluten de los que no, Dentaid está insertando en el etiquetado de sus

productos el indicativo "Sin gluten". De este modo, Dentaid se convierte en la primera compañía del sector que aboga por un etiquetado claro y completo que facilite la vida de los consumidores celíacos. Análisis realizados por laboratorios independientes certifican que son 36 los productos de Dentaid que no contienen gluten, por lo que la marca está procediendo a añadir esta información en sus envases. Algunos de estos productos que a partir de ahora reflejarán en sus etiquetas la ausencia de gluten son: Desensin Plus (colutorio, pasta y gel), Desensin Clinic eliminar,



Fluor Aid (colutorio y pasta dentífrica), Halita (spray, colutorio y pasta), Halita Forte (spray), Interprox (gel dentífrico), Perio Aid (colutorio, gel dentífrico), Xeros Dentaid (pasta, colutorio, spray, gel y comprimidos) y VITIS (colutorios, pasta dentífrica y gel).

Presentación del I Congreso de Imagen Dental 3D en el stand de DI&B en Expodental

Se celebrará los días 11 y 12 de junio en Madrid bajo la presidencia de Francisco Eraso

Francisco Eraso, director del Oral and Maxillofacial Imaging Center en Indiana y en Chicago, presentó en el stand de DI&B en Expodental el I Congreso de Imagen Dental 3D (CID3D), que se desarrollará los días 11 y 12 de junio en Madrid bajo su presidencia.

Eraso ha manifestado que "la posibilidad de obtener imágenes 3D con una baja dosis de radiación significa una auténtica revolución del diagnóstico por imagen en nuestro campo, lo que conlleva un

aumento significativo en la demanda de información. Por ello, la razón de ser de este Congreso es crear un foro de debate donde radiólogos, cirujanos, ortodoncistas y odontólogos puedan intercambiar sus experiencias en el campo del diagnóstico por imagen dental 3D".

Francisco Eraso -miembro de la International Association

of Dentomaxillofacial Radiology, especialista en Radiología Oral y Maxilofacial por la Universidad de North Carolina y especialista en Ortodoncia por la Universidad de Indiana- estuvo en el stand de DI&B los días 11 y 12 de marzo. Allí,

además de presentar el Congreso, impartió cuatro ponencias acerca de las características y aplicaciones de imagen dental 3D generadas a través de la tecnología de la tomografía computerizada de haz cónico (CBCT).



Francisco Eraso, presidente del I Congreso de Imagen Dental 3D (CID3D).

Alta Definición. Una Gran Obra se define en cada detalle.



Por eso cada implante MG InHex incluye un Pilar Ucla calcinable provisional con tornillo que podrás cambiar sin ningún sobrecoste* por cualquier otro aditamento protésico MG InHex. Con total garantía de calidad en las rehabilitaciones ya que todas las piezas han sido testadas por nuestro departamento de calidad.

Porque nuestro objetivo es el mismo que el tuyo: que todos tus pacientes queden satisfechos.



(* Salvo Pilar Locator.



MG[®]
INHEX



MOZOGRAU[®]

La pieza clave de un trabajo perfecto

Universidad CEU-San Pablo y Fundación HM crean la Cátedra de Implantología Klockner

Dirigida por Manuel Fernández, abarcará investigación y docencia

La Fundación Hospital de Madrid (HM), la Universidad CEU-San Pablo y la empresa especializada en implantes Klockner firmaron el pasado 11 de marzo un convenio de cola-

boración para la creación de la Cátedra de Implantología Klockner, con el objetivo de ofrecer información científica sobre los implantes dentarios y constituir un foro de debate para los pro-

fesionales cuya actividad científica o profesional se centre en esta área de conocimiento.

De este modo, la cátedra se centrará en la investigación -impulsando proyectos en el campo de los implantes odontológicos- y la docencia, con un pregrado en la titulación de Odontología de la Facultad de Medicina de la Universidad CEU-San Pablo. Se incluirá como parte de la actividad de esta Cátedra el Máster en Cirugía Oral e Implantología de dicha Facultad.

Además, abordará la gestión del conocimiento mediante la organización de jornadas científicas, cursos, simposios o reuniones de expertos, así como



Manuel Fernández Domínguez

la publicación de documentos o monografías relativas a los implantes odontológicos.

Tras la firma del convenio, el doctor Manuel Fernández Domínguez, director de la Cátedra, ha destacado la "satisfacción personal" que representa su creación y la "sencillez" con la que se ha llevado a cabo este reto "gracias a los apoyos institucionales muy sólidos" con los que se ha contado para su puesta en marcha.

La cátedra estará ubicada en la Clínica Odontológica Universitaria CEU-HM -en el Policlínico del Hospital Universitario de Madrid- y en el Instituto de Medicina Molecular Aplicada (IMMA) de la Facultad de Medicina de la Universidad CEU-San Pablo, y tendrá una duración prevista de tres años, prorrogables tácitamente por periodos iguales.



Manuel Fernández Domínguez (cuarto por la izquierda), director de la Cátedra y del Departamento de Estomatología de la Universidad CEU-San Pablo, junto a Juan Martínez López de Letona, Rafael Sánchez Saus, Alexandre Manuel Padrós Roldán, Inma Castilla de Cortázar, Juan Abarca Cidón, Fernando Vidal Vanaclocha y Jesús Peláez.

Cofares incorpora los cepillos interdentes TePe a su catálogo

Se podrán adquirir en cualquier farmacia de España, gracias al acuerdo de distribución firmado por ambas compañías

El mayorista farmacéutico Cofares ha incorporado los cepillos interdentes TePe a su catálogo. Para los profesionales de la odontología, esto significa que ahora podrán recetar los productos TePe con la tranquilidad de que sus pacientes los conseguirán en

cualquier farmacia del territorio nacional. Con este nuevo acuerdo de distribución, TePe ha dado un paso importante en su implantación en el mercado español. Cofares es el líder de distribución farmacéutica en España. Distribuye a diario a más de 10.000 farmacias, y posee un 23 por ciento del mercado nacional.

"Ya contábamos con una consolidada colaboración con mayoristas farmacéuticos muy importantes", comenta Anna Troëng, directora comercial de TePe Productos de Higiene Bucal. "Ahora, con la incorporación de nuestros cepillos interdentes en Cofares, tendremos cobertura nacional completa, y confiamos en que esto permitirá que más personas conozcan nuestros productos", añade.

TePe Productos de Higiene Bucal SL es la filial española de la empresa sueca TePe, que desarrolla, fabrica y vende productos de higiene bucal, como cepillos dentales y cepillos interdentes. La empresa fue fundada en el 1965, tiene una plantilla de 150 personas, y factura 260 millones de coronas sue-



cas al año. TePe tiene filiales en Alemania, Estados Unidos, España y los Países Bajos, y exporta a 50 países en todo el mundo.

Un estudio de Colgate pone de manifiesto que siete de cada diez españoles tiene gingivitis

Los resultados se han extraído de las revisiones realizadas durante el Mes de la Salud Bucodental

El 66 por ciento de los españoles -más de 30,5 millones- padece gingivitis, así se desprende de un estudio realizado en septiembre sobre casi 7.000 personas de todas las Comunidades Autónomas por expertos odontólogos e higienistas en el marco del Mes de la Salud Bucodental.

Las revisiones contemplaron los hábitos de higiene bucal, así como las principales

enfermedades que pueden aparecer en la boca. Según los datos del informe realizado por la Fundación Dental Española (FDE) y Colgate, el 58 por ciento -más de 27 millones de personas- padece alguna patología periodontal. El problema es ligeramente superior en los hombres -61,3 por ciento- que en las mujeres -56 por ciento-. La ratio entre los 21 y los 30 años es significativa, ya que alcanzan el 58,7 por ciento en hombres y casi el 50 por ciento en mujeres. Sin embargo, es entre 51 y 60 años cuando mayor incidencia periodontal existe -alrededor de un 70 por ciento-. Cabe destacar que el 27 por ciento de la población sufre

periodontitis leve, frente al 8 por ciento que la tiene grave.

HIGIENE

El doctor Ignacio Corral, director científico de Colgate, ha llamado la atención sobre los hábitos de higiene, "claves para la prevención y el control de algunas enfermedades una vez establecidas. Aquellos hábitos que no son capaces de instaurarse en edades tempranas hasta los 12-14 años, luego serán muy difíciles de mantener



Ignacio Corral, director científico de Colgate.

en la vida". En este sentido, el estudio pone de manifiesto que el 30 por ciento de la población española se cepilla los dientes tres veces al día -de los que el 64 por ciento son mujeres-, mientras que el 20 por ciento sólo lo hace una vez -de los que el 63 por ciento son hombres-.

Alrededor de 27 millones de personas en España padecen alguna enfermedad periodontal

Se lo ponemos en Bandeja

Usted, como profesional, debe cumplir con las obligaciones que la Ley Orgánica de Protección de Datos le impone. PSN Servicios y Desarrollos Informáticos dispone de un servicio que ya han contratado más de 4.000 profesionales, con el que, sin ninguna molestia ni trámite, usted cumplirá con todos los requisitos que esta Ley le exige, evitando así importantes multas.

LOPD

LEY ÓRGANICA DE PROTECCIÓN DE DATOS

Servicio	Mutualista PSN	No Mutualista
Consultoría de Protección de Datos ficheros en papel	300€	375€
Consultoría de Protección de Datos hasta 2 Pc's	380€	475€

Estos precios incluyen Soporte Técnico durante **2 años**

Más información en su Oficina PSN más cercana, en la Oficina de Servicio al Mutualista: 902 100 062 o en www.psn.es/sdi





Klockner, ha estado presente en Expodental con un original *stand*, por el que pasaron numerosos profesionales.

Klockner presentó sus novedades en Expodental

Estará presente en la XLIV Reunión SEPA como patrocinador "Platino"

La undécima edición de Expodental, a pesar de los momentos de crisis económica por los que está atravesando el país, ha resultado un éxito tanto a nivel de expositores como de afluencia de profesionales clínicos. Klockner, como siempre, ha estado pre-

sente en la feria, con un original *stand* por el que pasaron numerosos profesionales interesados en conocer las últimas novedades:

- Nuevas soluciones protésicas tanto para conexión externa como interna.
- Productos propios de ciru-

gía avanzada, tales como una nueva lámina de titanio perforada como un nuevo sistema de retención, la incorporación de dos nuevos mantenedores y expansores apicales y la presentación de los nuevos osteopins autoroscantes.

- Distribución de nuevas referencias en productos de última generación; biomateriales de Botiss, T-Scan III, el único sistema que mide las fuerzas de oclusión dental, así como Ostell ISO el sistema para la medición de la estabilidad del implante y el motor NSK.

XLIV REUNIÓN SEPA

Por otro lado, Klockner, en calidad de patrocinador "Platino" de la Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración, estará en la XLIV Reunión SEPA entre los próximos 20 y 22 de mayo en Gerona.

Como en anteriores ediciones Klockner estará presente en la exposición comercial y en el programa científico con la conferencia de Pedro Lázaro "Tratamiento restaurador con implantes en localizaciones estéticas: aspectos quirúrgicos".

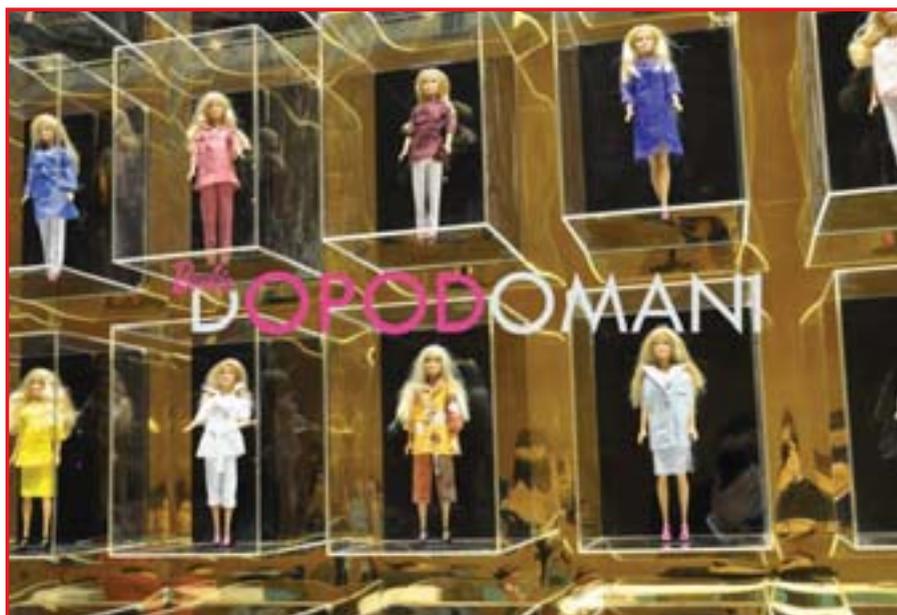
Dopodomani, vestuario profesional de diseño

La firma sorprendió en Expodental con un espectacular *stand* con 30 *barbies*

Dopodomani es diseño, imagen y calidad, conceptos que traslada con elegancia al diseño en el vestuario profesional.

Expodental 2010 ha supuesto para Dopodomani un éxito rotundo,

la fórmula de este éxito ha sido: la unión de productos de máxima calidad, exquisita atención al profesional y un espectacular *stand* con 30 *barbies* que hicieron las delicias de pequeños y grandes.



Dopodomani lleva el diseño y la calidad al vestuario profesional.

Villacastín inicia su plan de expansión con franquicias en Madrid y Mollet del Vallés

Sus centros ofrecen servicios de rejuvenecimiento, adelgazamiento, belleza y estética dental



El primer centro de Villacastín está situado en Cornellà de Llobregat.

Desde 2002, Medicina y Estética Dental Villacastín se ha especializado en ofrecer servicios de rejuvenecimiento, adelgazamiento, belleza y estética dental. Pionero en la combinación de tratamientos corporales y faciales con dentales, Villacastín apuesta por una política de estandarización de sus precios, poniendo así la medicina estética y dental al alcance

de todos. Para Villacastín la próxima inauguración de dos nuevas franquicias en Madrid y Mollet del Vallés, en Barcelona, representa el punto de partida de su carrera de crecimiento nacional, al mismo tiempo que afianza su presencia en Cataluña.

Su primer centro está situado en Cornellà de Llobregat, área metropolitana de Barcelona. Villacastín con-

solida así su posicionamiento dentro del sector de la medicina estética y dental.

INVERSIÓN

Formar parte de Villacastín supone apostar, invirtiendo desde 80.000 euros, por un concepto innovador, un proyecto que responde a una cuidada planificación empresarial y económica con perspectivas de futuro.

Siempre a la vanguardia de los últimos avances científicos y demostrando día a día una atención de asesoramiento personalizada con sus clientes, Medicina y Estética Dental Villacastín presta especial atención a la formación, ofreciendo programas teórico-prácticos dirigidos a profesionales y futuros especialistas de la medicina estética y dental.



Centro Internacional de Implantología

C/ Canarias, nº 49 • Madrid

Ciclo de Conferencias 2010

Las conferencias se celebrarán los **martes por la tarde** a las **21 horas**



6 abril	Infecciones odontogénicas. Criterios de gravedad y manejo hospitalario Prof. Dra. Ruth Sánchez Sánchez Cirujano maxilofacial del Hospital de Montepríncipe. Profesora de la Universidad CEU-San Pablo
13 abril	Factores que influyen en la apariencia estética y éxito a largo plazo de la prótesis fija dentosoportada Prof. Dr. Juan Manuel Vadillo Martín Coordinador de Prótesis de la UAX. Coordinador clínico de Odontoestomatología del Hospital de San Rafael
20 abril	Técnicas quirúrgicas de cirugía ortognática Prof. Dra. María Mancha de la Plata Cirujano maxilofacial del Hospital de Montepríncipe. Profesora de la Universidad CEU-San Pablo
27 abril	Rehabilitación estética de la sonrisa mediante carillas de porcelana Prof. Dr. Carlos Sanz Alonso Profesor asociado de Integrada de Adultos de la UCM
4 mayo	¿Cómo prevenir complicaciones en Endodoncia? Prof. Dr. Alfonso García de Andrés Profesor titular de Odontología Conservadora de la UCM

11 mayo	Enfoque diagnóstico y opciones terapéuticas del niño en dentición mixta Prof. Dr. Javier de la Cruz Pérez Director del Máster de Ortodoncia de la UAX
18 mayo	Manejo de los factores de riesgo del paciente: estabilidad y éxito del tratamiento con implantes dentales Prof. Dr. José Ignacio Zalba Elizarrri Doctor en Odontología. Experto en Odontología Conservadora y Endodoncia (Universidad de Sevilla)
25 mayo	Realización de férulas radiológico-quirúrgicas en la planificación de rehabilitaciones con implantes Prof. Dr. Miguel Gómez Polo Prof. Dra. Alicia Celemín Viñuela Profesores asociados de Integrada de Adultos de la UCM
1 junio	Manejo de tejidos blandos en implantología Prof. Dr. Mariano Sanz Alonso Decano de la Facultad de Odontología de la UCM. Catedrático de Periodoncia de la UCM. Director del Máster de Periodoncia de la UCM

www.gedeasa.com/formacion



Información

Srta. Raquel García • Teléfono: 91 527 65 11 • e-mail: rgarcia@gedeasa.com

NOVEDADES

- Equipos Ancar con tecnología *Touch Screen*, trabajo más intuitivo y eficiente
- Voco lanza el gel blanqueador para uso en casa Perfect Bleach
- La nueva mascarilla respiratoria de GlaxoSmithKline inactiva los virus de la gripe
- Henry Schein pone a disposición de los profesionales el láser de diodo ezLase
- Johnson&Johnson presenta el nuevo Listerine para la sensibilidad dental
- Dentimail saca al mercado español el tratamiento para desmineralizaciones Icon
- Cleankeys, teclado y ratón de fácil, rápida e higiénica limpieza

Ancar incorpora la tecnología *Touch Screen*



Ancar incrementa las prestaciones de sus equipos dentales al incorporar la avanzada tecnología *Touch Screen* a sus unidades de tratamiento Sd-80, Sd-300 y Sd-350, para ofrecer una nueva forma de trabajo más ágil y eficiente.

El dispositivo *Touch Expert* es muy intuitivo y fácil de usar. Es totalmente personalizable y puede memorizar los programas de trabajo de hasta cuatro doctores diferentes. Además, recoge estadísticas globales e individuales sobre el uso de la unidad.

Su pantalla de configuración técnica permite ajustar el voltaje de la luz y del instrumento micromotor, además de activar señales de advertencia acústica.

Asimismo, posibilita el ajuste de sus parámetros de trabajo, como los programas MX, el modo de irrigación, la rotación directa e inversa, el control de torque, el tipo de contra-ángulo y la selección de dos tipos de velocidades. En www.ancar-online.com está disponible un completo sistema de configuración, además de un asistente virtual para consultas técnicas disponible las 24 horas de los 365 días del año.

Perfect Bleach, sistema de blanqueamiento en casa de Voco

El blanqueamiento de dientes vitales decolorados por envejecimiento o impregnación debido a la alimentación se puede conseguir con Perfect Bleach de Voco, un sistema de blanqueamiento para el hogar que responde a todas las exigencias actuales de forma simple y económica. Perfect Bleach es un gel blanqueador a base de peróxido de carbamida, y se puede elegir dependiendo del grado de la decoloración entre concentraciones de 10 y 17 por ciento.



El fluoruro de sodio y potasio contenidos en el Perfect Bleach al 17 por ciento proporcionan adicionalmente prevención de hipersensibilidad durante y después del tratamiento. Además, aporta una oxidación controlada de los colorantes incrustados sin dañar la sustancia dentaria dura o restauraciones existentes.

El kit completo de Perfect Bleach contiene todos los componentes que son necesarios para una aplicación exitosa sobre los dos maxilares: seis jeringas de 2,4 ml con gel blanqueador, dos láminas termoplásticas y una jeringa de 1,2 g de Block Out Gel LC para la fabricación de las férulas, pictograma de aplicación, guía de color para el control del éxito del tratamiento, cajita para conservar las férulas dentales y un neceser.

Mascarilla respiratoria antiviral ActiProtect, de GlaxoSmithKline

ActiProtect, de GlaxoSmithKline, es la primera y única mascarilla respiratoria antiviral que inactiva por simple contacto el 99,99 por ciento de los virus de la gripe, incluyendo el H1N1 (Gripe A).

La mascarilla ActiProtect ofrece doble protección contra el virus de la gripe: la inactivación viral y la filtración. Su exclusiva capa antiviral utiliza la tecnología Virucoat que, a diferencia de otras mascarillas, no sólo ayuda a filtrar los virus para evitar que pasen a través de ella, sino que también, de forma probada, los inactiva cuando entran en contacto con ella en tan sólo 60 segundos.



Por sus propiedades, la acción antiviral de Virucoat mantiene su eficacia durante 24 horas. Sometida a pruebas científicas extensas con distintas cepas, se obtuvieron evidencias de que ActiProtect es eficaz contra 12 cepas de gripe distintas, incluyendo la H1N1. Además, en pruebas clínicas de manipulación de mascarillas, redujo significativamente el riesgo de contaminación.

La mascarilla se ha diseñado para pueda adaptarse de forma hermética a distintas formas faciales adultas.

GlaxoSmithKline, compañía farmacéutica internacional líder en la investigación y el cuidado de la salud, cuenta con una amplia variedad de tratamientos para la gripe estacional y pandémica, con el fin de ofrecer la mejor protección posible desde el primer síntoma al mayor número de personas.

ezLase, láser de diodo para tejidos blandos



HENRY SCHEIN[®]
DENTAL

Henry Schein pone a disposición de los profesionales el láser de diodo ezLase (Biolase), pensado para dentistas que realizan, sobre todo, tratamientos en tejidos blandos.

Las múltiples combinaciones de pulsaciones que ofrece ezLase ComfortPulse permiten realizar una amplia gama de procedimientos en cirugías, periodoncia e higiene bucal, siempre con la comodidad para el paciente que garantiza Waterlase Dentistry.

Fácil de usar:

- Sistema de navegación con pantalla táctil a todo color.
- Pieza de mano y fibra ultraligera.
- Pedal inalámbrico.
- Lo último en comodidad portátil.
- Fácil de colocar en la bandeja de instrumentos, con soporte de pared disponible.

Fácil formación y servicio técnico:

- Formación continuada proporcionada por los cursos de certificación y por el World Clinical Laser Institute.
- Servicio técnico combinado de Biolase y Henry Schein.

Fácil mantenimiento:

- Más resistente que el titanio. La tecnología Liquidmetal ha sido probada y utilizada por la NASA y el Departamento de Defensa.

Nuevo Listerine Cuidado Total Sensitive

La gama de colutorios Listerine, en su continua innovación, introduce en el mercado un nuevo producto bajo el nombre de Listerine Cuidado Total Sensitive, una eficaz fórmula que protege contra las múltiples causas que provocan la hipersensibilidad dental.

En la mayoría de los casos la hipersensibilidad dental viene causada por la recesión gingival, ya sea ésta causada por las enfermedades de las encías o por un cepillado incorrecto.

Este nuevo colutorio posee tres funciones básicas para ofrecer un cuidado total de la boca y una protección contra los efectos de la sensibilidad dental.

1. Eficacia antibacteriana/antiplaca: a través de una combinación de 4 aceites esenciales penetra profundamente en el *biofilm* reduciendo y previniendo la formación de placa hasta un 56 por ciento más que el cepillado por sí solo, lo que ayuda a prevenir la gingivitis y por la tanto las enfermedades de las encías, que son causas conocidas de sensibilidad dental, al provocar que un área sensitiva de la anatomía del diente, la raíz, quede expuesta a los cambios de temperatura, presión o acidez.

2. Fortalece el esmalte: la nueva fórmula contiene flúor, el cual es absorbido por el esmalte dental, aumentando su resistencia a los ataques ácidos. La desmineralización es otra de las causas conocidas de sensibilidad dental, debido a la pérdida de tejido dental de la superficie.

3. Protege los nervios frente a la sensibilidad: bloquea la actividad nerviosa a través del aumento de la concentración de iones de potasio e inhibición de la actividad sensorial nerviosa de la pulpa.

Listerine Cuidado Total Sensitive garantiza su efecto eficaz contra los síntomas producidos por la hipersensibilidad dental, convirtiéndose en la protección total para dientes sensibles.

Listerine Cuidado Total Sensitive es un método de acción múltiple que promueve la remineralización, protege frente a la sensibilidad nerviosa y reduce eficazmente las bacterias que pueden provocar recesión gingival.



Icon, la revolución en el tratamiento de la caries



Icon es el revolucionario tratamiento con el que DMG propone tratar las indeseadas desmineralizaciones que se presentan a veces después de un tratamiento ortodóncico -las típicas manchas blancas en las caras vestibulares-. Icon ha sido desarrollado en las Universidades de Charité (Berlín) y Kiel, en el esfuerzo de dar soluciones mínimamente invasivas a este tipo de lesiones. Sale al mercado español después de cinco años de numerosas investigaciones en distintas universidades de todo el mundo y a un año de su presentación en Alemania, Estados Unidos y otros países europeos.

Icon proporciona resultados estéticos gracias a que es un tratamiento de infiltración incolora que consigue un índice de refracción igual al del esmalte tratado. Sin anestesia, sin dolor, sin atacar inútilmente tejidos sanos, devuelve al diente su aspecto natural original. Icon tiene un uso sencillo, rápido y de resultados excelentes. Quien desee conocerlo más a fondo, tendrá la oportunidad de hacerlo durante la 56ª edición de SEDO -Murcia, del 29 de mayo al 2 de junio-, en el stand de Dentimail.

Cleankeys, el teclado de las clínicas dentales



Cleankeys (INyDIA) es un teclado y ratón de fácil, rápida e higiénica limpieza que soluciona los problemas de esterilización que hay en todos los laboratorios, en las clínicas dentales, en el sector de la alimentación y los centros relacionados con la salud e higiene, incluidos hospitales. Se trata de un teclado compacto, con una superficie de cristal y base de corian, resistente a un fuerte impacto y a cualquier líquido vertido sobre él. Es de instalación inmediata, por puerto USB, compatible con PC o Mac.

CURSO MODULAR DE IMPLANTOPRÓTESIS

Precio: 3.000 €



FECHA: 10 Y 24 DE ABRIL DE 2010
8, 22 Y 29 DE MAYO, 12 DE JUNIO
Horario: 9-14 h
Maximo 12 alumnos

Dictante:
Prof. Dr. Jaime del Río Highsmith
Catedrático de Odontología Integrada de Adultos y director del título de Especialista en Implantoprotésis de la Facultad de Odontología de la UCM

PROGRAMA

MÓDULO I:

- Planificación en implantoprotésis
- Selección de pilares
- Evaluación de la osteointegración.
- Impresiones y modelos previos

MÓDULO II:

- Técnica quirúrgica

MÓDULO III:

- Impresiones en implantoprotésis
- Planchas y rodillos
- Montaje en articulador

MÓDULO IV:

- Sobredentaduras implantorretenidas
- Receta de laboratorio

Teórico-práctico. Prácticas sobre pacientes

MÓDULO V:

- Rehabilitaciones fijas implantosoportadas: completas, parciales y unitarias
- Pruebas en cera y de estructuras
- Toma de color
- Modificaciones

MÓDULO VI:

- Instalación, mantenimiento y complicaciones
- Ajustes
- Instrucciones y altas

CURSO DE EXCELENCIA EN COMPOSITOS ANTERIORES

Precio: 1.900 €



FECHA: 23 Y 24 DE ABRIL DE 2010
Horario: 9-14 h y 16-20h
Maximo 14 alumnos

Dictante:
Prof. Dr. Fernando Autrán Mateu
Práctica privada dedicada a la estética dental. Diploma de Postgrado en Estética Dental por Baylor Collage of Dentistry de Dallas (Texas), Certificado Advanced Restorative of Esthetics por la Universidad de Texas, Diplomado en Odontología Estética por la A.E.E.D, Master Art of Direct Resin Bonding por el Center for Esthetic Excellence (Chicago)

PROGRAMA

1º DÍA:

- Técnicas de estratificación
- Modelado, pulido y acabado
- Color en odontología
- Color en composites
- **Práctica:** férula de silicona, clases IV, cambio de color de un incisivo central

2º DÍA:

- Estudio de la sonrisa
- Línea media. Tamaño, forma y posición de los dientes anteriores
- **Práctica:** cambio de forma de un diente conoide, pulido y acabado de los composites

Teórico-práctico

CURSO MODULAR DE GESTIÓN DE LA CLÍNICA DENTAL: "HACER TU CLÍNICA RENTABLE DEPENDE DE TI"

Precio: 600 €/ módulo



FECHA: 9-10 ABRIL, 14-15 MAYO, 2-3 JULIO DE 2010

Horario: Viernes: 9.30-14 y 15.30-19h, Sábado: 9.30-13.30h
Maximo 90 alumnos

Dictantes:
Profesores: Dr. Luis Bertrand y Dr. Felipe Sáez

PROGRAMA

MÓDULO I:

Imagen, publicidad y marketing en la clínica dental: el equipo dental y su líder

MÓDULO II:

Administración y organización de la clínica dental: la recepción como puesto estratégico

MÓDULO III:

La gestión económica de la clínica dental

Dr. Luis Bertrand

Dr. Felipe Sáez

CURSO TEÓRICO PRÁCTICO SOBRE ATM

Precio: 800 €



FECHA: 7-8 MAYO, 9-10 JULIO DE 2010
Horario: Viernes: 16-20 horas, Sábado: 10-14 horas
Maximo 90 alumnos

Dictante:
Prof. Dr. Guillermo Casares García
Dr. Medicina y Cirugía. Especialista en Estomatología adscrito al Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital General Universitario Gregorio Marañón
Director del Postgrado sobre Patología de la ATM del Hospital General Universitario Gregorio Marañón, hasta 2000

PROGRAMA

- Recuerdo anatómico y fisiológico
- Patología de la ATM
- Exploración y técnicas complementarias de diagnóstico
- Tratamiento general
- Artrocentesis y artroscopia, ¿para qué y cuándo?
- Férulas tipo. Ajuste
- Casos prácticos

Prácticas sobre pacientes

CURSO DE ESTRATIFICACIÓN DE COMPOSITOS-GC

Precio: 300 €



FECHA: 3ª EDICIÓN: 26 DE FEBRERO,
4ª EDICIÓN: 28 DE MAYO, 5ª EDICIÓN: 22 DE OCTUBRE DE 2010
Horario: 10 a 14h y 15 a 19h
Maximo 12 alumnos

Dictante:
Prof. Dr. Javier Tapia Guadix
Profesor colaborador del Departamento de Prótesis de la Universidad Europea de Madrid

PROGRAMA

- Composición y propiedades físicas de los composites
- Color y efectos
- Determinación del color
- Cómo reparar
- Reconstrucción de una corona mediante la técnica estratificada
- Casos clínicos

Teórico-práctico



Información e inscripciones

Srta. Raquel García • Teléfono: 91 527 65 11

e-mail: rgarcia@gedeasa.com

www.gedeasa.com/formacion



CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN IMPLANTOLOGÍA BÁSICA Y AVANZADA

Precio: Curso completo: 8.000 € cada módulo: 1.000 €



Dr. M. Fernández



Dr. María Mancha



Dr. Marcos Gómez

FECHA:

MÓDULO I: 16-17 ABRIL DE 2010
MÓDULO II: 14-15 MAYO DE 2010
MÓDULO III: 18-19 JUNIO DE 2010
MÓDULO IV: 2-3 JULIO DE 2010
MÓDULO V: 24-25 SEPTIEMBRE DE 2010
MÓDULO VI: 22-23 OCTUBRE DE 2010
MÓDULO VII: 5-6 NOVIEMBRE DE 2010
MÓDULO VIII: 10-11 DICIEMBRE DE 2010
MÓDULO IX: 21-22 ENERO DE 2011
MÓDULO X: 11-12 FEBRERO DE 2011

Horario: 10 a 14 h y 16 a 20 h
Sábado: 10 a 14 h

Maximo 24 alumnos

Dictantes

Profesores: Dr. Manuel Fernández,
Dr. María Mancha y Dr. Marcos Gómez

PROGRAMA BÁSICO

- MÓDULO I:** Introducción a la implantología. Fundamentos de osteointegración
- MÓDULO II:** Técnica quirúrgica básica. 1ª y 2ª fase. Prótesis sobre implantes
- MÓDULO III:** Diagnóstico y planificación del paciente edéntulo total y parcial
- MÓDULO IV:** Fundamentos en regeneración tisular guiada
- MÓDULO V:** Elevación sinusal
- MÓDULO VI:** Técnicas de cirugía avanzada: tratamiento de las atrofas maxilares y tipos de injertos óseos. Expansión ósea. Cirugía reconstructiva oral y maxilofacial e implantes
- MÓDULO VII:** Manejo de tejidos blandos en implantología. Ortodoncia combinada con implantes
- MÓDULO VIII:** Patología periimplantaria. Complicaciones quirúrgicas en implantología
- MÓDULO IX:** Cirugía guiada por ordenador
- MÓDULO X:** Implantes postextracción. Carga inmediata: conceptos, técnicas y protocolos

Comisión de Formación Continuada de las Profesionales Sanitarias de la Comunidad de Madrid. PRÁCTICAS SOBRE PACIENTES

CURSO DE ODONTOPEDIATRÍA

Precio: 800 €



FECHA: 11 Y 12 DE JUNIO DE 2010

Horario: Viernes (10-14 y 16-20h) y sábado (10-14h)

Maximo 50 alumnos

Dictantes:

Prof. Dra. Elena Barbería Leache
Catedrático de Universidad desde 1989 - Dpto. de Profilaxis,
Odontopediatría y Ortodoncia

PROGRAMA

- Hábitos nocivos y parafunciones en el niño. Etiopatogenia, importancia clínica y enfoques terapéuticos
- Control del dolor y manejo de la conducta del paciente infantil en la consulta odontológica. Bases psicológicas. Técnicas. Conductas disruptivas y patologías de naturaleza psiquiátrica
- Traumatismos dentarios. Tipos. Objetivos del tratamiento. Manejo en la consulta dental. Enfoque terapéutico según el estadio de dentición
- Terapia pulpar en el niño. Dentición temporal y permanente joven

CURSO MULTIDISCIPLINAR EN ORTODONCIA CLÍNICA

Precio: 300 €, Estudiantes: 100 €



Dra. Fe Serrano



Dr. Enrique Bejarano

FECHA:

21 Y 22 DE MAYO

Horario: 10 a 14h
y 15 a 19h

VIERNES

1) ORTODONCIA EN EL ADULTO:

- 9:30 - 10:30: Actualización de la mecánica ortodóncica en el tratamiento de adultos
- 10:30 - 11:30: Control del plano oclusal en el tratamiento de adultos.
- 12:00 - 13:00: Aplicación clínica del anclaje óseo: microtornillos
- 13:00 - 14:00: Tratamiento ortodóncico en pacientes disfuncionales y evidencia científica

2) ORTODONCIA + PERIODONCIA Y ODONTOLÓGIA RESTAURADORA:

- 16:00 - 18:00: Ortodoncia y Periodoncia. Situación actual.
- 18:30 - 19:30: Factores clave en la estética del sector anterior

SÁBADO

3) ORTODONCIA + CIRUGÍA ORTOGNÁTICA:

- 9:30 - 10:30: Cirugía ortognática de la Clase II (cara larga y cara corta)
- 10:30 - 11:30: Cirugía ortognática de la Clase III (cara larga y cara corta)
- 12:00 - 14:00: Ortodoncia pre y postquirúrgica.
- 14:00 - 14:15: Despedida

Dictantes:

Enrique Bejarano: Director del centro "DIOC" (Diagnóstico e Investigación en Ortodoncia Clínica) | Fe Serrano: Ortodoncista de práctica exclusiva. Madrid | Juan Antonio Gamero: Ortodoncista de práctica exclusiva. Madrid | Javier Prieto Serrano: Ortodoncista de práctica exclusiva. Segovia. | César Colmenero: Doctor en Medicina y Cirugía. Cirujano maxilofacial. Otorrinolaringólogo. Práctica privada en Madrid. | Pilar Rubio: Doctora en Medicina y Cirugía. Especialista en Cirugía Maxilofacial. Práctica privada en Clínica CEMTRO de Madrid. | Álvaro Delgado: Especialista en odontología estética. Práctica privada en Madrid.

CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO DE ESPECIALIZACIÓN EN ATENCIÓN ODONTOPEDIÁTRICA

Precio: 2.500 €



FECHA:

MÓDULO I: 24-25 SEPTIEMBRE DE 2010
MÓDULO II: 1-2 OCTUBRE DE 2010
MÓDULO III: 29-30 OCTUBRE DE 2010
MÓDULO IV: 12-13 NOVIEMBRE DE 2010

Horario: Viernes: 15-20 h, Sábado: 9-14 h

Maximo 8-12 alumnos

Dictantes:

Prof. Dra. Elena Barbería Leache
Catedrático de Universidad desde 1989 - Dpto. de Profilaxis,
Odontopediatría y Ortodoncia

PROGRAMA BÁSICO

- MÓDULO I:**
 - Diagnóstico y plan de tratamiento en el niño
 - Manejo de la conducta en el consultorio dental
 - Programa de prevención de caries
- MÓDULO II:**
 - Erupción y desarrollo de la oclusión
 - Prevención de las pérdidas de espacio
 - Estudio de las alteraciones precoces de la oclusión
 - Utilización de aparatos fijos y removibles en los tratamientos precoces
- MÓDULO III:**
 - Terapia pulpar en dentición temporal y permanente joven.
 - Coronas preformadas para dentición temporal
- MÓDULO IV:**
 - Traumatismos dentarios en dentición temporal y permanente joven.
 - Prótesis anteriores en dentición temporal

AGENDA | PROFESIONAL

ABRIL | 2010



Implantología quirúrgica y protésica para el odontólogo general

Lugar: Madrid (Fundación Jiménez Díaz)
Fecha: 7 módulos, de marzo a noviembre de 2010

Más información: 91 549 77 73
rcortez@fjd.es



Aula Europea de Odontología (UEM)

Lugar: Madrid (Universidad Europea de Madrid)
- Medicina oral: 9 de abril de 2010
- Implantología: 16 y 17 de abril de 2010
- Odontopediatría: 7 y 8 de mayo de 2010
- Prótesis estomatológica: 12 de junio de 2010
Más información: 91 648 89 01
aulaeuropeadontologia@uem.es | <http://salud.uem.es>



Seminarios Progressive Orthodontic Seminars (POS)

Lugar: Bilbao
Fecha: comienza en abril 2010

Más información: 900 122 397
www.posortho.com



ITI World Symposium 2010

Lugar: Ginebra
Fecha: 15-17 de abril de 2010

Más información: www.straumann.com



Colegio de la XI Región: formación continuada

Lugar: Vigo
- Actualización en prótesis y cirugía sobre implantes: 16 y 17 de abril de 2010
- Endodoncia práctica. Actualización de conceptos: 11 y 12 de junio de 2010
Más información: 986 86 44 49 | www.infomed.es/colpont
coe36@telefonica.net



IDEM Singapore 2010

Lugar: Singapur
Fecha: 16-18 de abril de 2010

Más información: 49 221 821 3267
(Ms. Daniela Basten)
d.basten@koelnmesse.de



Formación Klockner en Málaga

Lugar: Málaga (Hospital Quirón)

- Curso modular avanzado de implantología oral: 16-17 de abril, 14-15 de mayo y 11-12 de junio de 2010
- Curso modular de especialización en implantología oral: 16-7 de abril, 14-15 de mayo, 11-12 de junio, 9-10 de julio, 17-18 de septiembre y 15-16 de octubre de 2010

Más información: www.klocknerimplantsystem.com | 902 900 973 (Sandra Pérez) | formacion@klockner.es



I Reunión SEPA-Zimmer Dental

Lugar: Madrid (UCM)
Fecha: 23 de abril de 2010

Más información: 938 46 05 43
www.zimmerdental.es



Formación SEPA

- Cirugía periodontal para el dentista general: 9 y 10 de abril (Barcelona); 18 y 19 de junio (Murcia)
- Curso avanzado de instrumentación periodontal para el higienista dental: 24 de abril (Barcelona); 8 de mayo (León)

Más información: www.sepa.es

MAYO | 2010



III Congreso Anual CPHDG: Curso multidisciplinar de prevención bucodental

Lugar: Santiago de Compostela
Fecha: 7 y 8 de mayo de 2010

Más información: 981 53 41 17
675 25 82 46



Simposio SEPES: Adhesión y cimentación

Lugar: Barcelona
Fecha: 7 y 8 de mayo de 2010

Más información: www.sepes.org



XVIII Congreso Nacional Sociedad Española de Odontología Conservadora (SEOC)

Lugar: Barcelona
Fecha: 13-15 de mayo de 2010

Más información: 93 254 18 00
seoc2010@mcigroup.com



Reunión de la Sociedad Española de Disfunción Craneomandibular y Dolor Orofacial

Lugar: Sevilla
Fecha: 14 y 15 de mayo de 2010

Más información: www.sedcydo.com



XLIV Reunión SEPA

Lugar: Gerona
Fecha: 20-22 de mayo de 2010

Más información: 902 103 496
sepa2010@pacifico-meetings.com
www.sepagirona2010.es



XXXII Reunión Anual SEOP

Lugar: Oporto
Fecha: 20-22 de mayo de 2010

Más información: www.1reuniaioibericaodp.com

MAYO | 2010



European Academy of Esthetic Dentistry 2010

Lugar: Londres
Fecha: 27-29 de mayo de 2010

Más información: 91 576 53 40
www.sepes.org



X Congreso de la SEGER - I Congreso Ibérico de Gerodontología

Lugar: Oporto
Fecha: 27-29 de mayo de 2010

Más información: gero@seger.es
gerodontologia@gmail.com
www.seger.es



56ª Reunión Anual SEDO

Lugar: Murcia
Fecha: 29 de mayo-2 de junio de 2010

Más información: www.sedo.com

JUNIO | 2010



Congreso internacional de endodoncia Roots Summit IX

Lugar: Barcelona
Fecha: 3-5 de junio de 2010

Más información: info.roots@evento.es
www.rootssummit2010.com



III Congreso Internacional Camlog

Lugar: Stuttgart
Fecha: 10-12 de junio de 2010

Más información: 91 456 08 73
educación@camlogmed.es



European Orthodontic Society: 86 Congreso EOS

Lugar: Portoroz (Eslovenia)
Fecha: 15-19 de junio de 2010

Más información: info@eos2010.si
www.eos2010.si

JULIO | 2010



10º Curso VB de implantología sobre cadáver

Lugar: Barcelona (Hospital Clínic)
Fecha: 2 y 3 de julio de 2010

Más información: 93 883 37 24



Astratech: Cirugía plástica periodontal-Injer-to de conectivo

Lugar: Murcia
Fecha: 5 de julio de 2010

Más información: 902 101 558
www.astratechdental.es



XVII Congreso ANEO

Lugar: Zaragoza
Fecha: 21-25 de julio de 2010

Más información: www.aneo.es

OCTUBRE | 2010



X Congreso de la Sociedad Española de Historia de la Odontología

Lugar: Madrid
Fecha: 8 y 9 de octubre de 2010

Más información: www.infomed.es/seho/
jsanz@med.ucm.es



VIII Congreso Nacional SECIB

Lugar: Tarragona
Fecha: 21-23 de octubre de 2010

Más información: www.secibtarragona2010.com



48º Congreso de Rehabilitación Neuro-Oclusal y 18ª Reunión Anual de la Asociación Española de Pedro Planas (AEPP)

Lugar: Toledo
Fecha: 21-23 de octubre de 2010

Más información: 681 30 71 41 (Encarna)
arp.cirno2010@gmail.com



XXXI Congreso Nacional de Endodoncia

Lugar: Córdoba
Fecha: 29-31 de octubre de 2010

Más información: 957 49 83 30
31congresoade@viajeseci.es

NOVIEMBRE | 2010



III Simposio Internacional "Avances en cáncer oral"

Lugar: Universidad del País Vasco (Leioa-Vizcaya)
Fecha: 18 y 19 de noviembre de 2010

Más información: iioralcancersymp@gmail.com
josemanuel.aguirre@ehu.es



XV Congreso Nacional y XVIII Internacional de la SEI

Lugar: Sevilla
Fechas: 25-27 de noviembre de 2010

Más información: seisevilla2010@gmail.com
www.sei2010.com

AGENDA | CULTURAL



Bodegón, Francisco de Zurbarán.

PINTURA

El bodegón español

El Centro Cultural Las Claras Fundación Ca-jamurcia (Murcia) acogerá hasta el próximo 9 de mayo la exposición *El bodegón español en el Prado*. Se trata de un acontecimiento cultural de destacado interés, considerando la extraordinaria calidad de las obras que se han reunido, la importancia de los maestros que las realizaron y la amplitud cronológica, que abarca desde comienzos del siglo XVII hasta mediados del XIX.

A través de las creaciones de Van der Hamen, Zurbarán, Pereda, Arellano, Meléndez, Paret, Goya y Lucas, entre otros muchos autores, la muestra recorre la evolución de uno de los géneros pictóricos más sugestivos, el del bodegón, al que se suma el de los asuntos en los que predominan las flores, desde la fase inicial del Barroco hasta el Romanticismo. Tan singular proyecto, compuesto exclusivamente por cuadros del Museo del Prado, ofrece a los visitantes la oportunidad de observar y valorar la rica evolución de la escuela española consagrada a la naturaleza muerta y admirar el genio de sus creadores, puesto que fueron muchos los pintores de primer orden que se dedicaron con sus pinceles a reflejar aspectos del mundo en derredor, con una maestría que hoy permite apreciar numerosos pormenores de la vida cotidiana de diferentes épocas.

Desde el final del siglo XVI y principios del XVII la pintura de bodegones y floreros llegó a constituir un género independiente en Europa, por lo que comenzó a ser valorada en sí misma y no sólo como acompañamiento de asuntos religiosos, mitológicos, alegóricos o históricos en general.



El cuarteto neoyorkino Sonic Youth.

MÚSICA

Sonic Youth en España

La banda neoyorquina Sonic Youth presentará en Barcelona y Madrid los próximos días 18 y 19 de abril, respectivamente, su último trabajo, *The Eternal* (Matador Records). *The Eternal*, que hace el disco número 16 en la cuenta particular de la banda, devuelve a los seguidores tradicionales de Sonic Youth a sus mejores tiempos.

El veterano cuarteto formado por Kim Gordon, Thurston Moore, Lee Ranaldo y Steve Shelley demuestra que sigue estando en forma, y con una sensación de juventud impropia de músicos con casi 30 años de carrera a sus espaldas. Las melodías se cuelan por todas partes y el disco es una lección de cómo se puede hacer pop con el ruido como motor, con las guitarras desafinadas, con su fórmula de siempre.

Además, en Madrid (Centro de Arte Dos de Mayo), se puede visitar la muestra *Sonic Youth, etc.: Sensational Fix*. La exposición constituye un cuestionamiento de las prácticas culturales dominantes a través de la música, fotografía, artes visuales y literatura. Los fanáticos de la banda podrán deleitarse con una sección diseñada con objetos de la historia del grupo. La muestra también expone las colaboraciones de Sonic Youth con más de 150 artistas a lo largo de su carrera: directores de cine, diseñadores y músicos como Mike Kelley, Sofia Coppola, Rita Ackerman, Dan Graham, Marnie Weber, etc.



Javier Cámara y Carmen Machi protagonizan la película.

CINE

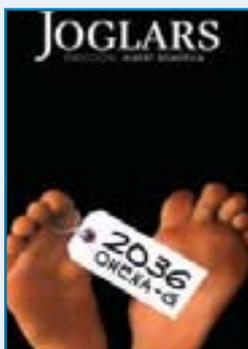
Que se mueran los feos

El 23 de abril se estrena la última película de Nacho García Velilla, con un espectacular reparto en el que figuran nombres como el de Javier Cámara, Carmen Machi, Hugo Silva, Tristán Ulloa, Kira Miró, Ingrid Rubio, Juan Diego, María Pujalte, Lluís Villanueva o Julián López.

Que se mueran los feos cuenta la historia de Eliseo -feo, cojo y soltero, que no ha encontrado a la mujer de su vida y no conoce el amor- y Nati -fea, sin un pecho y separada-. Ella encontró al hombre de su vida pero, a pesar de todo, no conoce el verdadero amor. Eliseo piensa que lo peor de su vida está por llegar. Nati piensa que lo mejor de su vida está por llegar. La muerte de la madre de Eliseo vuelve a cruzar sus caminos después de veinte años, para darles una última oportunidad de ser felices y de enamorarse. Pero... ¿qué pasa cuando la mujer de tu vida está casada con tu hermano?

Lo descubriremos en esta comedia rural, además de romántica, que no intenta reflejar la vida de un pueblo desde un punto de vista costumbrista, sino recrear un universo imaginario donde las vacas, además de dar leche, compiten en concursos de belleza.

Firma este curioso y enrevesado guión con amores, enredos, encuentros y desencuentros, en donde los feos son los protagonistas, el mismo equipo que ha estado detrás de series televisivas tan exitosas como *7 Vidas* o *Aída*.



Cartel de *2036 Omena-G*.

TEATRO

Gira de Els Joglars

2036 Omena-G es el título de la obra con la que Els Joglars -la compañía privada y estable más longeva de Europa- inicia los actos de celebración de su 50 aniversario, que se cumplirá

en 2011. *2036 Omena-G*, que viene de Sevilla, estará en Madrid hasta el 4 de abril y posteriormente visitará Segovia (10 y 11 de abril) y Gijón (14 y 15 de mayo)

Lejos de echar la vista atrás, para esta ocasión, Albert Boadella ha construido lo que se podría llamar un "antihomenaje". *2036 Omena-G* da un salto de 25 años hacia el futuro: imaginemos que en 2036, en el 75 aniversario, se realiza un acto de homenaje a la compañía... ¿Qué será de Els Joglars por aquel entonces? ¿Vivirán aún los actores? ¿Y el director? ¿Qué harán? ¿Como será la sociedad en 2036?

El sarcasmo con el que la compañía ha retratado la evolución de la sociedad en el último medio siglo de historia de España, lo aplica también ahora sobre ella misma, sin contemplaciones.

El resultado es una obra cruel, divertida, tierna, sarcástica y sin restricciones dirigida por Albert Boadella e interpretada por el equipo artístico de Els Joglars: Jesús Agelet (31 años en la compañía), Ramón Fontseré (27), Pilar Sáenz (23), Jordi Costa (31), Minnie Marx (17), Xavier Sais (7), Dolors Tuneu (13) y Lluís Olivé (5).

**AHORA
EN
ESPAÑOL**

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

S U S C R Í B A S E

Recorte y envíe este boletín por correo o fax a:

Spanish Publishers Associates Ref: Suscripción JADA C/Antonio López, 249, 1º Madrid, 28041. ESPAÑA Fax: 915002075

Tipo de suscripción (para 6 números de JADA - Edición Española)

- Instituciones 97 € Profesionales 65 €

Forma de pago

- Transferencia Cheque adjunto
Spanish Publishers Associates 2100 1745 54 0200065096 La Caixa Nº _____ a nombre de Spanish Publishers Associates
Banco/Caja _____

Dirección de envío

Nombre y Apellidos _____ NIF: _____
 Odontólogo Estomatólogo
 Empresa _____ CIF: _____
 Otros _____
Dirección _____
Población _____ Provincia _____
Código Postal _____ País _____
Teléfono _____ E-mail _____
Firma _____

De conformidad a la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, mediante la cumplimentación de este formulario, Vd. consiente de modo expreso en la incorporación de sus datos en el fichero automatizado de SPA, S.L. cuya finalidad es tramitar su suscripción a esta revista, así como informarle sobre temas de ámbito científico, profesional, sanitario y/o farmacéutico que puedan resultar de su interés tanto de SPA, S.L., como del resto de empresas del grupo Drug Farma (Drug Farma, S.L.; Prodrug Multimedia S.L.). Usted tiene los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podrá ejercitar mediante carta remitida a SPA, S.L. C/Antonio López, 249, 4º, 28041, Madrid.

INDIQUE POR FAVOR SU PETICIÓN Y DIRECCIÓN DE ENVÍO E INCLUYA EN EL MISMO SOBRE EL RECIBO DE TRANSFERENCIA DE PAGO O EL CHEQUE

Para cualquier información: Dpto. Suscripciones Spanish Publishers Associates Telf: 91 500 20 77 Mail: suscripciones@drugfarma.com



CINE | DIENTES Y DENTISTAS

IN THE LOOP

La vorágine de los medios de comunicación y la política llega al paroxismo en esta sátira trepidante, donde el frenético ritmo de vida no deja tiempo para ir al dentista

No estaría demás recordar a nuestros políticos y, en general, a toda la gente muy ocupada, que no se deben dejar de lado las revisiones dentales, las consecuencias pueden ser gravísimas... Si no me creéis, ved la película

In the Loop se desarrolla en un momento en el que Estados Unidos y Gran Bretaña pretenden iniciar una guerra que identificamos rápidamente con Irak y con la búsqueda de las armas de destrucción masiva. Empieza ahí toda una serie de reuniones, de discusiones y de luchas de poder en las que lo más importante es estar entre quien toma las decisiones.

Todo esto tiene lugar en una locura de idas y venidas, de carreras, de citas, de reuniones, de viajes y de discusiones, entre un reparto de personajes desquiciados que se insultan y se obsequian unos a otros con multitud de comentarios irónicos, viperinos y, sobre todo, hirientes. El humor es típicamente inglés, como el que nos muestra el director de Comunicación Malcolm Tucker -interpretado por Peter Capaldi y parece que inspirado en un personaje real, Alistair Campbell, que fue secretario de Prensa de Tony Blair- y el alto cargo para el que trabaja, el secretario de Estado británico para el Desarrollo Internacional, un torpe Simon Foster, interpretado por Tom Hollander.

Nuestros protagonistas, políticos, periodistas y asesores, se mueven, hablan y actúan durante toda la película a un ritmo delirante, demencial. Los diálogos son brillantes, rápidos, no dan tregua, no se puede bajar la atención ni un segundo. A partir de ahí, el espectador, agotado, se limitará a reírse de algunos comentarios cáusticos -aunque quizá, si tuviera tiempo para pensarlo, debería ponerse a llorar-. Es imprescindible para entender la mayor parte de lo que se dice en la película conocer bien la actualidad política, el mundo tele-

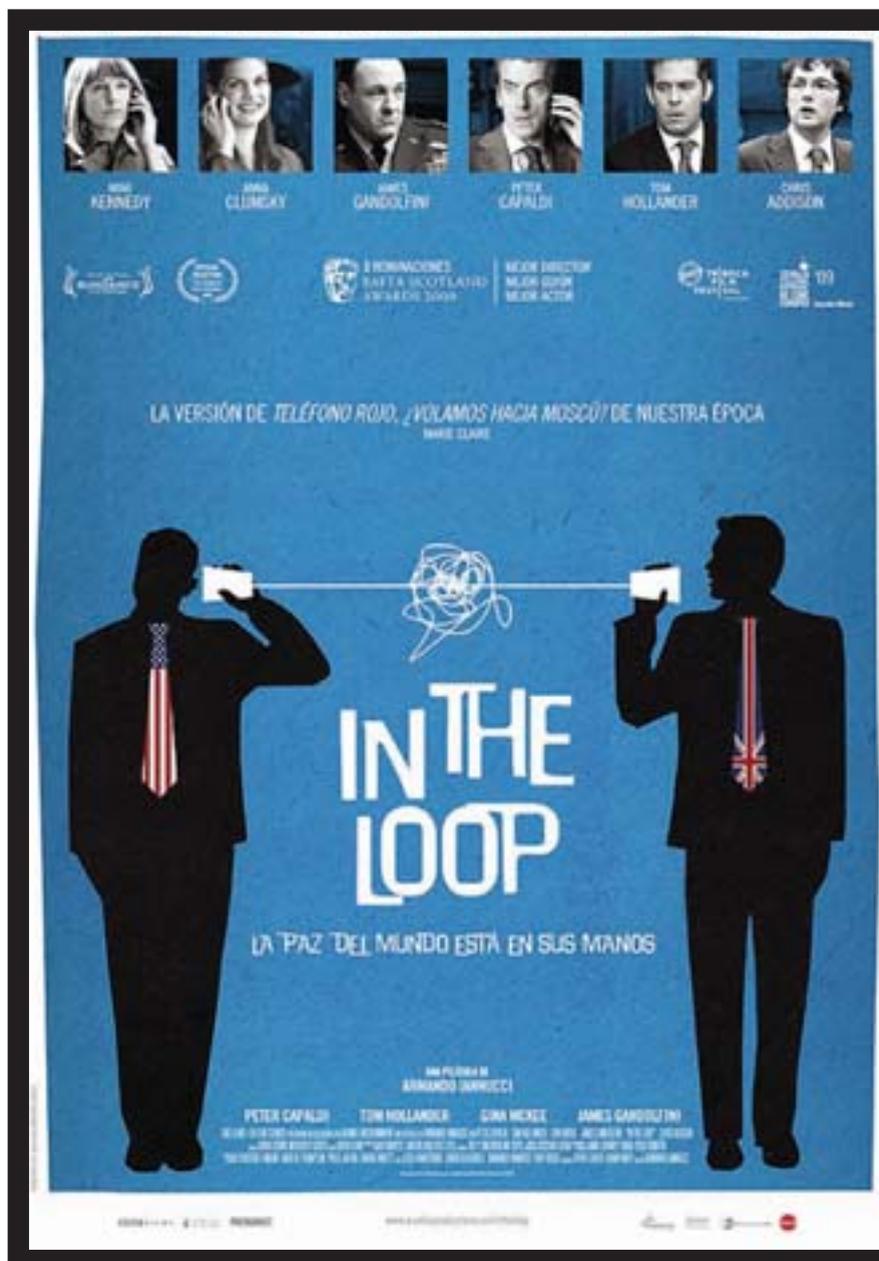
visivo y mil cosas más. Mucho humor negro y sí, no nos olvidamos, en esta película también se habla de dientes y dentistas.

Es más, el primer malentendido, el que da lugar a la sospecha de que se está organizando una reunión de vital importancia, es una conversación, casi un cuchicheo que dos personajes observan, pero no pueden escuchar. Nuestros personajes están seguros de que las dos mujeres (Mimi Kennedy y Anna Chlunsky) están tratando información altamente confidencial de política internacional. Luego, la cámara se acerca a ellas y asistimos como testigos privilegiados a la conversación, que al final resulta ser un simple comentario sobre el dolor de dientes que sufre una de las protagonistas y su falta de tiempo para acudir al dentista.

A lo largo de toda la película seguiremos viendo cómo nuestro personaje sigue con su dolor, su sangrado de encías y sus problemas bucales... pero su estrés de vida no le deja tiempo para su revisión dental.

Cierto que esta conversación es puramente anecdótica. Las dos mujeres podrían haber hablado de cualquier otro tema personal, y eso hubiera hecho sospechar igualmente al resto de los personajes. Pero, por si acaso, y vistas las consecuencias de la dichosa conversación, no estaría demás recordar a nuestros políticos que acudan a sus dentistas regularmente. Esto es válido para toda la gente muy ocupada, no se deben dejar de lado las revisiones dentales, las consecuencias pueden ser gravísimas... Si no me creéis, ved la película.

TEXTO: CIBELA



FICHA: Título original: *In the loop* | Año: 2009 | Duración: 106 min. | País: **Director:** Armando Iannucci | **Guión:** Armando Iannucci, Jesse Armstrong, Simon Blackwell, Tony Roche | **Música:** Adam Ilhan, Elysian Quartet | **Fotografía:** Jamie Cairney | **Reparto:** Peter Capaldi, Tom Hollander, Gina McKee, James Gandolfini, Steve Coogan, Chris Addison | **Productora:** Aramid Entertainment Fund/BBC Films.



LABORATORIO DENTAL DE FRESADO



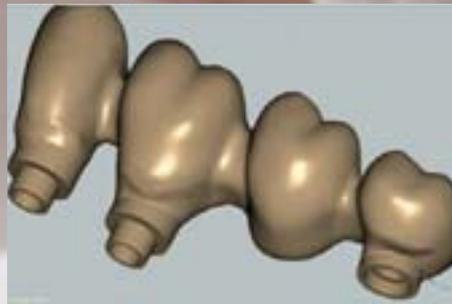
Fresado de 5 ejes continuo



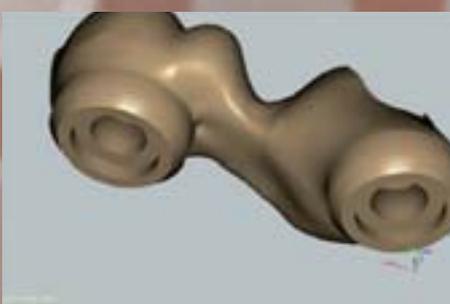
Conexión interna en cromo cobalto



Reproducción en resinas de estructuras sobre implantes



Conexión interna estándar



Conexión Brånemark



Conexión Straumann

CAD / CAM

ZIRCONIO

TITANIO

CROMO COBALTO

Estructuras atornilladas para todas las conexiones internas y externas (Straumann, Nobel Biocare, Biomet 3i, etc.).

RESINA CALCINABLE

NANO COMPOSITES

* Cubo Rubik. Rompecabezas mecánico inventado por el húngaro Ernő Rubik en 1974. Se ha estimado que más de 100 millones de cubos Rubik han sido resueltos en todo el mundo.



LA FORMACIÓN INTELIGENTE

Con el objetivo de demostrar nuestra calidad científica y médica en 1999 apostamos por la formación de profesionales. Después de casi una década, nuestro Centro de Formación de Postgraduados sigue apostando por el desarrollo del conocimiento y ampliando la oferta docente como parte de nuestro compromiso con la profesión.

Tanto el Diploma in Esthetic Dentistry, el Diploma in Implant Dentistry como el Diploma in Clinical Periodontology gozan de un amplio reconocimiento internacional. Están especialmente pensados para odontólogos postgraduados que desean introducir o ampliar la Implantología y la Periodoncia en el día a día de su clínica.

 **CLINICA APARICIO**
CENTRO DE FORMACION DE POSTGRADUADOS
IMPLANTES-PERIODONCIA-ESTETICA DENTAL