

EL DENTISTA

del Siglo XXI

www.dentistasiglo21.com

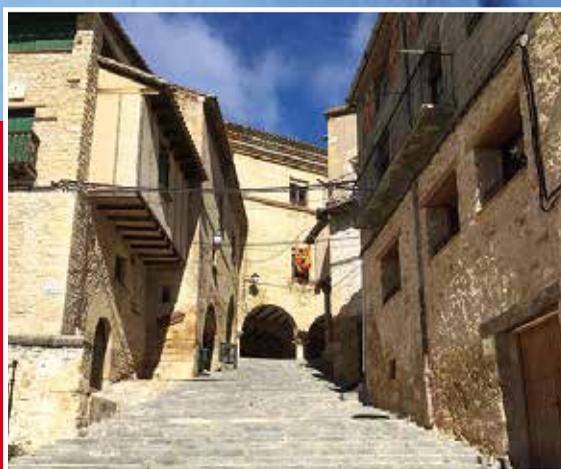
Nº 60 | JUNIO 2015

SUSY COK

ESTUDIANTE PERUANA DE POSGRADO



LUIS CÁCERES
Presidente del
Consejo Andaluz
de Colegios de
Dentistas



**LA
MATARRAÑA**
Una leyenda en
el tiempo



DESCUBRA NUESTRAS
**COBERTURAS
EXCLUSIVAS**
PENSADAS
PARA USTED
Y SU COCHE

60%*
Bonificación
en coches nuevos

PARA CUALQUIER MODALIDAD



A.M.A. MADRID (Central) Vía de los Poblados, 3; Edificio nº4-A
Tel. 913 43 47 00 ama@amaseguros.com

A.M.A. MADRID
Villanueva, 24 Tel. 914 31 06 43 villanueva@amaseguros.com

A.M.A. MADRID
Hilarión Eslava, 50 Tel. 910 50 57 01 hilarion@amaseguros.com

www.amaseguros.com
902 30 30 10

Editor

Antonio Bascones Martínez

Redactora jefe

Vera C. López

redaccion@dentistasiglo21.com

Redacción y colaboradores

Inma Moscardó, Ricardo de Lorenzo, Cibela, Milagros Martín-Lunas, Marce Redondo.

Consejo Editorial

Margarita Alfonsel Jaén

Secretaria general de Fenin

Honorio Bando

Académico Correspondiente de las Reales Academias Nacionales de Farmacia y Legislación y Jurisprudencia

Juan Blanco Carrión

Profesor titular de la Facultad de Medicina y Odontología de la Universidad de Santiago

Alejandro de Blas Carbonero

Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

Josep María Casanellas Bassols

Presidente de la Societat Catalana d'Odontologia i Estomatologia

Juan Antonio Casero Nieto

Presidente de la Junta Provincial de Ciudad Real

Antonio Castaño Seiquer

Presidente de la Fundación Odontología Social

Alejandro Encinas Bascones

Cirujano Maxilofacial

Manuel Fernández Domínguez

Director del Departamento de Odontología de la Universidad San Pablo CEU de Madrid

José Luis Gutiérrez Pérez

Profesor titular de Cirugía de la Facultad de Odontología de la Universidad de Sevilla

Beatriz Lahoz Fernández

Vicepresidenta del Colegio de Dentistas de Navarra

Ricardo de Lorenzo y Montero

Presidente de la Asociación Española de Derecho Sanitario

Rafael Martín Granizo

Cirujano maxilofacial. Hospital Clínico San Carlos (Madrid)

Helga Mediavilla Ibáñez

Directora de Psicodent

Florencio Monje Gil

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

Araceli Morales Sánchez

Presidenta de la Sociedad Española de Implantas

Agustín Moreda Frutos

Presidente del Colegio de Dentistas de la VIII Región

José Luis Navarro Majó

Presidente del Colegio de Dentistas de Navarra

Jaime del Río Highsmith

Catedrático de la Facultad de Odontología de la Universidad Complutense de Madrid

Juan Miguel Rodríguez Zafrá

Odontólogo. Atención Primaria (SESCAM)

Manuel María Romero Ruiz

Académico Correspondiente de la Real Academia de Medicina y Cirugía de Cádiz

Felipe Sáez Castillo

Director médico del Grupo Amenta

José María Suárez Quintanilla

Presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña

Mario Utrilla Trinidad

Presidente del Consejo Médico del Hospital de Madrid



DESDE MI VENTANA

Por Antonio Bascones

La serendipia

La serendipia es algo inherente a la raza humana. Impregna toda nuestra vida, nuestros actos y gran parte de ellos son consecuencia de la misma. Por serendipia estoy aquí escribiendo esta editorial pues un día, no muy lejano, me llamaron para ofrecerme la compra de la cabecera de esta revista y, con ello, vi la posibilidad de escribir, de poner negro sobre blanco, como hoy dicen la mayoría de los tertulianos y charlatanes que recorren nuestras pantallas, algunas de las reflexiones que día a día me atenazan y saltan sobre la mesa de mi escritorio deseando salir en las páginas de esta publicación. Así, pues, la serendipia nos rodea, nos invade y marca el derrotero de nuestra actuación diaria. Por serendipia conocí a la que hoy es mi mujer. Si no llega a ir a ese guateque nunca hubiera formado parte de mi vida. "Cásate: si por casualidad das con una buena mujer, serás feliz; si no, te volverás filósofo, lo que siempre es útil para el hombre" decía Sócrates.

La casualidad hizo que en aquél examen me saliera el tema que mejor me sabía. Pude aprobar con nota la oposición a la que me presentaba. Alexander Fleming descubrió la penicilina por serendipia. No la buscaba; ante él apareció, de una manera inesperada, su descubrimiento. Estaba buscando otra cosa. Fue en 1922 cuando analizaba un cultivo de bacterias que se contaminó con un hongo. Aquí apareció la serendipia al observar que alrededor de este hongo no crecían las bacterias. Había algo que las mataba, lo que dio inicio al descubrimiento de la penicilina. De todos modos, las esporas no se pusieron de pie encima de la gelatina para decirme: "Oiga nosotras producimos una sustancia antibiótica" comentaba Fleming en sus conferencias.

"Observar sin pensar es tan peligroso como pensar sin observar" decía Santiago Ramón y Cajal. Albert Einstein reconoce esta cualidad en algunos de sus hallazgos. La casualidad ha acompañado a los investigadores de todos los tiempos e incluso en la literatura como en ese relato de Edgar Allan Poe (1838) 'La narración de Arthur Gordon Pym', en el que cuatro personas acaban en una barca sin alimentos ni bebida después de naufragar. El más joven, un grumete llamado Richard Parker, propone que uno de ellos sea asesinado y sirva de alimento a los demás, lo que le toca

a él después de echarlo a suertes por la ley del mar. Cuarenta y seis años después, en 1884, el navío inglés Mignonette, naufraga con sus cuatro tripulantes a bordo. Durante cerca de veinte días quedan a la deriva en un bote salvavidas sin agua ni provisiones hasta que uno de ellos entra en coma. Entonces, deciden darle muerte para comérselo y tener así la posibilidad de sobrevivir. El cuerpo del grumete de 17 años, llamado Richard Parker, alimentó a los tres restantes hasta que fueron rescatados unos días más tarde. El caso sentó un precedente criminal del derecho anglosajón, en las cortes de justicia, ya que no había mediado sorteo previo.

Louis Pasteur destacó la importancia de la observación acompañada de ingenio en la ciencia. Umberto Eco afirma que la llegada de Colón a América sería una serendipia. El principio de Arquímedes fue descubierto al introducirse en una bañera y observar cómo su cuerpo desplazaba una masa de agua equivalente al volumen sumergido. Salió desnudo a la calle gritando la famosa palabra: ¡Eureka!

Hoy día, en lenguaje coloquial, se utiliza el término *chiripa*, como connotación festiva e intrascendente de hechos fortuitos en la vida diaria. "Me encontré con fulanita por chiripa". "Afortunadamente, por chiripa no llegué a tiempo y no cogí ese avión que se estrelló". "Me tocó el décimo por chiripa, un amigo mío me lo ofreció y ya sabes que casi nunca juego a la lotería". "A mí no me gustaron como jugaron al fútbol, ya que metieron ese gol por chiripa". Estas son frases que decimos y oímos a cada rato. La chiripa impregna nuestro quehacer, nuestras células, forma parte de nuestra vida.

El término procede de la palabra *serendipity* utilizada, por vez primera, por Horacio Walpole en 1754 a partir de un cuento persa, 'Los tres príncipes de Serendip', en el que los protagonistas de la isla de Serendip nombre persa a la isla de Ceilán, la actual Sri Lanka, solucionaban sus problemas a través de casualidades.

La casualidad existe pero te tiene que encontrar despierto para aceptarla y evaluarla. Si no es así no sirve para nada, pasa por tu lado, y si no te implicas con aquella mirada que te acaricia y te estimula no servirá para nada.

Antonio Bascones



Maquetación

Fernando Baonza

Publicidad

Esperanza Panizo
C/ Boix y Morer, 6
28003 Madrid
+34 649 494 450

publicidad@dentistasiglo21.com

Administración y suscripciones

Sara Martín Toyos
avances@arrakis.es

Tarifa ordinaria anual: 80 €
Tarifa instituciones anual: 110 €
Ejemplar suelto: 8 €
Ejemplar atrasado: 10 €

Fotomecánica e impresión:
Gráficas 82, S.L.

© 2014 Ediciones Avances Médico Dentales, S.L.
C/ Boix y Morer, 6 - 1.º
28003 Madrid
Tel.: 915 33 42 12
Fax: 915 34 58 60
avances@arrakis.es

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

EN PORTADA



14 | Susy Cok

Actualmente en la Complutense realizando el doctorado y el máster de periodoncia e implantes, y tras estudiar diversos cursos de posgrado en la misma Universidad, esta joven peruana de ascendencia china por parte de padre, prepara ahora la homologación de sus titulaciones para irse a Suiza. No obstante, entre sus planes está regresar por un tiempo a Perú para trabajar en la Universidad donde se formó, la Cayetano Heredia, y devolver lo que ha aprendido en estos años de estudio en España.

En este número...



ENTREVISTA

20 | Luis Cáceres

Al frente también del Colegio de Dentistas de Sevilla, acaba de ser reelegido presidente del Consejo Andaluz, un nuevo mandato que emprende con retos decididos por delante: "seguir luchando contra nuestros principales problemas, que son el intrusismo profesional, la publicidad engañosa de los tratamientos dentales y la plétora profesional". Para ello se muestra muy crítico con las administraciones, el intrusismo profesional y lamenta que la gran diferencia con los dentistas jóvenes sea que "nosotros pudimos hacer realidad nuestras ilusiones y ellos lo tienen realmente complicado".

ENTREVISTA

24 | Rafael Plá

Procedente de Albacete, está estudiando el máster de Periodoncia de la Complutense. Orgulloso de su experiencia en voluntariado internacional -ha participado en misiones en República Dominicana, Camboya y Ecuador-, menciona en varias ocasiones a su padre, también odontólogo y a quien debe su afición a las motos o al mar. En cuanto al futuro, le gustaría combinar la práctica privada, con la docencia. "Pienso que enseñar es la mejor manera de seguir aprendiendo".



ARTICULO

50 | San Antonio

Uno de los Santos con más predicamento, personalidad y más querido por la gente. Fue bautizado con el nombre de Fernando pero lo cambió en honor de un franciscano del convento de los Olivares que fue martirizado, junto con otros frailes de la misma Orden, en Marruecos. Es conocido como el patrono de los pobres, aunque se le suele invocar ante una cosa que se pierde y ante el deseo de un buen matrimonio.

ACTUALIDAD

3 | **El Consejo General de Dentistas se perfila como futura entidad certificadora del Desarrollo Profesional Continuo de los colegiados**

5 | **Madrid: sede del Congreso Mundial de la FDI en 2017**

La reunión se celebrará entre el 29 de agosto y el 1 de septiembre

VIDA COLEGIAL

7 | **El Dr. Javier González Tuñón presidirá nuevamente el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias**

12 | **El COEM, FCOEM y la Fundación Hospital de Madrid firman un convenio de colaboración**

ENTREVISTA

28 | **Leopoldo Fernández Pujals**

Fundador de Telepizza y accionista de referencia de Jazztel

ARTÍCULOS

32 | **La batalla de Lepanto (y II)**

¿Paralelo con el conflicto actual entre Occidente y el Yihadismo?

39 | **Santiago de España (I)**

Una pequeña aproximación al origen de esta tradición

42 | **La Matarraña (y II)**

AGENDA

62 | **Citas profesionales**

CINE

64 | **'The dentist', de Leslie Pearce**

Cibela

La dirección de la revista no se hace responsable de las opiniones vertidas por nuestros colaboradores

EL CONSEJO GENERAL DE DENTISTAS SE PERfila COMO FUTURA ENTIDAD CERTIFICADORA DEL DESARROLLO PROFESIONAL CONTINUO DE LOS COLEGIADOS

La Organización Colegial efectuaría periódicamente labores de certificación de la cualificación de los profesionales para ejercer

El presidente del Consejo General de Dentistas de España, el Dr. Óscar Castro Reino, reivindica el nuevo papel que podría llegar a desempeñar la Organización Colegial de Dentistas de España con la incorporación en el ordenamiento jurídico español de la modificación de la Directiva de Reconocimiento de Cualificaciones Profesionales, en lo relativo a la promoción del Desarrollo Profesional Continuo.

Según puso de manifiesto el Dr. Castro durante su intervención en una mesa redonda del Salón de la Formación Dental, Dentalus, celebrado el pasado 24 de abril, "el Consejo General de Dentistas podría llegar a certificar que los dentistas colegiados están adquiriendo los conocimientos, capacidades y competencias necesarias para tener un adecuado Desarrollo Profesional Continuo conforme a lo que -en su momento- establezca la normativa española". De este modo, la Organización Colegial efectuaría, de forma periódica, labores de certificación de la cualificación de los profesionales para ejercer.

Tal y como explicó el presidente del Consejo General, el concepto actual de colegiación podría evolucionar hasta convertirse en un "aval de garantía". De esta forma, no solo se acreditaría que el colegiado tiene la titulación universitaria necesaria o que cumple con las condiciones legales para ejercer, sino que también



Mesa redonda de Dentalus sobre formación continua obligatoria.

lleva a cabo una actualización constante de su cualificación profesional; temas en los que el Consejo General de Dentistas lleva trabajando desde el año 2012.

Asimismo, señaló que "en Europa cada vez son más los países que cuentan con una formación continuada con carácter obligatorio. Si en 2004, de los 32 países europeos solamente 10 otorgaban un carácter obligatorio a esta formación, en la actualidad esta cifra asciende a 16".

Los actuales programas de Formación Continuada del Consejo General de Dentistas que actualmente se realizan de forma voluntaria, complementaria y sin carácter oficial, darían lugar a una nueva línea de trabajo más enfocada al concepto

de Desarrollo Profesional Continuo introducido en la modificación de la Directiva de Reconocimiento de Cualificaciones Profesionales, y que deberá ser transpuesta al ordenamiento jurídico español como fecha límite en enero de 2016.

Con esta actualización, los dentistas europeos se beneficiarían de un reconocimiento automático de las cualificaciones, lo que permitirá ejercer la actividad de forma más segura y eficiente, al tiempo que mejorará la libre circulación de profesionales en los países de la Unión Europea.

Recordó también que, en un marco en el que Europa tiende a potenciar la libre circulación de personas y facilitar el reconocimiento

de cualificaciones tanto de la formación básica como especializada del odontólogo, España sigue siendo el único país de la UE -junto con Luxemburgo- que no tienen especialidades oficiales. Algo que tildó como una situación lamentable y de manifiesta desigualdad para los dentistas españoles con respecto a sus homólogos europeos.

Por otro lado, el Dr. Castro insistió en la necesidad de seguir mejorando la calidad de los actuales estudios universitarios del Grado de Odontología mediante el establecimiento de un número clausus efectivo y adoptando unos criterios adecuados y transparentes que definan los estándares de calidad para la formación de los futuros dentistas.

LOS PROFESIONALES ESTIMAN QUE NECESITAN UN INGRESO EXTRA DE 66 € DIARIOS EN CASO DE BAJA LABORAL

Según más de 700 simulaciones reales realizadas en la aplicación online de PSN

Los profesionales estiman que necesitarían, de media, un ingreso extra de 66 € diarios para hacer frente a una baja laboral sin perder poder adquisitivo. Así se

deduce de las más de 700 simulaciones realizadas por profesionales de diferentes sectores, mayoritariamente del ámbito sanitario, en la aplicación online de PSN que

permite calcular tus ingresos en caso de baja laboral.

La cifra difiere si atendemos al régimen laboral de los profesionales que han realizado la

consulta online. Así, los trabajadores por cuenta ajena declaran necesitar de media 63€ diarios en caso de baja, mientras que los autónomos afirman necesitar de media 71€ al día.

La cantidad requerida por los profesionales aumenta progresivamente en función del salario anual de los interesados y se duplica, respecto de la media, en aquellos casos con salarios brutos superiores a los 100.000€ anuales.

El simulador de PSN está operativo en la web seguroporbajalaboral.es desde el pasado mes de noviembre.

LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y LA PERIIMPLANTITIS, PROTAGONISTAS DEL XIII CONGRESO SECIB BILBAO 2015

■ Se celebrará entre el 29 y el 31 de Octubre

El Programa Científico del XIII Congreso de la SECIB que se celebrará entre el 29 y el 31 de Octubre de 2015 en el Palacio de Congresos y de la Música Euskalduna Jauregia de Bilbao, estará especialmente enfocado a la influencia de las nuevas tecnologías sobre los resultados clínicos en los campos del diagnóstico, la cirugía periapical, la reconstrucción tisular y la Implantología.

El nuevo formato del congreso incluye ponencias sobre los temas de mayor actualidad y controversia, agrupadas por áreas temáticas, cursos monográficos intracongreso, talleres y una sesión de casos clínicos con el objetivo de suscitar el debate y el intercambio de ideas. Todas las conferencias serán impartidas por prestigiosos expertos



Los profesores Profesor Niklaus Lang, Tord Berglundh, Marco Espósito y Fernando Verdugo

con una amplia experiencia específicamente relevante, en cada uno de los temas sobre los que versará el XIII Congreso SECIB 2015. Cabe destacar un novedoso espacio, reservado a la industria en el que podrán darse a conocer, de una forma más personalizada e interactiva, las últimas tecnologías

y los productos de última generación.

Uno de los platos fuertes del XIII Congreso SECIB 2015 será la sesión monográfica dedicada a un tema que suscita enorme interés como es la periimplantitis, que se realizará durante toda la tarde del primer día del congreso. En ella contaremos con la

participación de cuatro expertos de primer orden, como son los profesores Niklaus Lang, Tord Berglundh, Marco Espósito y Fernando Verdugo.

En esta sesión monográfica se abordarán todos los aspectos más controvertidos sobre la periimplantitis; desde la epidemiología y etiología, hasta la prevención y el tratamiento. Su principal objetivo es dar respuestas claras y aplicables a la práctica diaria y fomentar el debate constructivo sobre los puntos más controvertidos. Así, se tratará sobre la eficacia de las diversas opciones terapéuticas, la verdadera influencia de los factores de riesgo clásicos y novedosos, la disparidad en los criterios diagnósticos, la aplicabilidad de las nuevas técnicas pronósticas o la utilidad de los biomarcadores en esta área.

Recuerda: reserva los días 29, 30 y 31 de octubre en tu agenda para una cita científica de primer nivel y para disfrutar de la gastronomía, la cultura y la arquitectura de nuestra ciudad, Bilbao.

CUMPLIMIENTO DE LAS INSTRUCCIONES POSTOPERATORIAS TRAS LA EXTRACCIÓN DE CORDALES INCLUIDOS

Estudio "Patología y Terapéutica Odontológica y Maxilofacial" del Instituto de investigación biomédica de Bellvitge (Idibell) que dirige el Prof. Dr. Cosme Gay Escoda

La extracción del tercer molar inferior es la intervención quirúrgica más frecuente en cirugía bucal, estando ampliamente documentada en la literatura. Su curso postoperatorio se ve influenciado, entre otros factores, por la compresión y posterior cumplimiento de las indicaciones dadas por el profesional tras la intervención quirúrgica, con el objetivo de minimizar la morbilidad y las posibles complicaciones y mejorar la calidad de vida del paciente.

Los principales elementos que intervienen en el cumplimiento de las instrucciones postoperatorias y que podrían interferir en su correcta aplicación son la forma de dar las indicaciones (verbal/escrita), el nivel sociocultural del paciente así como el grado de ansiedad preoperatoria inherente a una intervención quirúrgica.

Para analizar la repercusión de estas tres variables en el postoperatorio

de la extracción de terceros molares incluidos se efectuó un estudio clínico randomizado en el que evaluábamos la influencia de la forma de dar las instrucciones postoperatorias (verbal, escrita y grupo de información adicional), el nivel sociocultural así como el grado de ansiedad preoperatoria en los pacientes en el momento de efectuar la extracción de un tercer molar inferior, siendo un requisito de inclusión que el paciente no hubiera tenido experiencias quirúrgicas previas.

Los resultados obtenidos no mostraron diferencias estadísticamente significativas entre los 3 grupos de estudio (en relación con la forma de dar las instrucciones, nivel sociocultural o el grado de ansiedad preoperatoria). Sin embargo el incumplimiento de las instrucciones postoperatorias se centró especialmente en lo que respecta al hábito tabáquico y al consumo de bebidas alcohólicas durante la sema-

na posterior, y en menor medida en la medicación prescrita (antibiótica y analgésica-antiinflamatoria). El tabaco representó el principal elemento de incumplimiento, siendo más del 50% de los pacientes fumadores los que no cumplieron con el cese del hábito durante los días posteriores a la intervención, independientemente del género, a diferencia del consumo de bebidas alcohólicas durante el postoperatorio que se asoció principalmente al género masculino.

El mal uso que se hace de la medicación antibiótica por parte de los pacientes se debe principalmente a las creencias populares y al desconocimiento a cerca de la medicación que se les prescribe. La principal causa de incumplimiento de la prescripción antibiótica y analgésica-antiinflamatoria (40% y 53% respectivamente) se debió principalmente al cese del dolor durante el postoperatorio. Es impor-

tante explicar correctamente al paciente la utilidad de los antibióticos (muchos pacientes cesan su toma en cuanto disminuye el dolor), ya que la automedicación o un período de ingesta inadecuada pueden ser contraproducentes.

A pesar de no encontrar diferencias en el cumplimiento, teniendo en cuenta la forma de dar las instrucciones al paciente, el nivel sociocultural y el grado de ansiedad preoperatoria resulta imprescindible adaptarse a las necesidades particulares de cada paciente y proporcionar una información completa y detallada del curso postoperatorio así como de las instrucciones postoperatorias. De esta forma, disminuye la ansiedad que pueda experimentar el paciente y de manera indirecta favorece el cumplimiento de las mismas.

Este trabajo ha sido realizado por el grupo de investigación "Patología y Terapéutica Odontológica y Maxilofacial" del Instituto de investigación biomédica de Bellvitge (Idibell) que dirige el Prof. Dr. Cosme Gay Escoda, catedrático de Patología Quirúrgica Bucal y Maxilofacial de la Universidad de Barcelona y Director del Servicio de Cirugía Bucal y Maxilofacial del Centro Médico Teknon de Barcelona. La investigación clínica fue efectuada por el Dr. Joaquín Alvira González y coordinada por el director del grupo de investigación.



MADRID: SEDE DEL CONGRESO MUNDIAL DE LA FDI EN 2017

La reunión se celebrará entre el 29 de agosto y el 1 de septiembre

La El Consejo General de Colegios de Odontólogos y Estomatólogos de España será el anfitrión del Congreso Dental Mundial en Madrid en 2017. Se llevará a cabo entre el 29 de agosto y 01

de septiembre de 2017. Madrid fue seleccionada de entre varias candidatas, por el Consejo

de septiembre de 2017. Madrid fue seleccionada de entre varias candidatas, por el Consejo

Ejecutivo de la FDI, durante su reunión celebrada en Marrakech el 20 de abril.

El Dr. Oscar Castro, Presidente del Consejo General de Dentistas de España, ha declarado: "Nuestra Organización está sumamente contenta de que España haya sido elegida, y sinceramente pensamos que ha sido un gran acierto. Tenemos muchas ganas de acoger este importante evento dental internacional en 2017. Madrid dispone de un excepcional Centro de Convenciones, de una red de transporte excelente y eficiente así como de una amplia oferta hotelera, prerequisites fundamentales para lograr un Congreso exitoso. Todo el equipo del Consejo General, los Presidentes de Colegios y las Sociedades Científicas nos vamos a dedicar en cuerpo y alma para asegurar un evento memorable".



De Izda a dcha: Dr. David Gallego (Presidente SECIB), Sr. José Luis del Moral (Director Gaceta Dental), Dr. Ignacio Rodríguez Ruiz (Presidente SEPES)



Stand de SECIB en Dentalus

SECIB PRESENTE EN DENTALUS

Salón de la Formación Dental, celebrado en Madrid

La Sociedad Española de Cirugía Bucal estuvo presente en Dentalus, el Primer Salón de la Formación Dental, celebrado los días 24 y 25 de abril en el pabellón 1 de IFEMA, en Madrid.

Fiel a su compromiso con la formación y las nuevas iniciativas, SECIB no quiso faltar a la cita de Dentalus, el primer salón dedicado íntegramente a la formación dental organizado en España, y que

contó con la presencia de universidades que imparten cursos de Odontología, centros de formación, empresas del sector y las principales sociedades científicas de este país.

El presidente de la SECIB, el Dr. David Gallego, y otros miembros de la Sociedad acudieron a Dentalus participando de forma activa en el evento. Así, el Dr. David Gallego, en representación de SECIB,

formó parte de la mesa redonda junto a otras sociedades científicas como la Sociedad Española de Implantes (SEI) y la Asociación Española de Endodoncia (AEDE). Una mesa de debate en la que se habló de la situación del diagnóstico de la formación dental en España y de las tendencias de futuro en áreas de especialización como la Implantología, la Endodoncia y la Cirugía Dental.

Dentalus sirvió también de carta de presentación de la Guía de Formación Gaceta Dental (GDF), una publicación pionera que recoge una muestra significativa de los programas de posgrado y los cursos de actualización en el sector dental y sus especialidades. Guía que fue entregada de forma gratuita a todos los asistentes al Salón.

Con su presencia en Dentalus, la Sociedad Española de Cirugía Bucal sigue mostrando su compromiso con la formación dentro del sector y apoya las nuevas iniciativas en beneficio de la Odontología en general y la Cirugía Bucal en particular.

QUÉ DEBEMOS EXIGIR AL DENTISTA

■ Estudio elaborado por la Asociación BQDental Centers

Un reciente Estudio elaborado por la Asociación BQDental Centers indica que más de un 63% ha conocido a su dentista por la recomendación de un familiar o amigo, frente a un anuncio o promoción publicitaria, de la que apenas llega a un 3%. Este dato refleja la importancia de informarse, mediante una persona de confianza, sobre la cualificación técnica y profesional del odontólogo y de su equipo, antes de acudir a una clínica dental.

En este contexto, la Asociación propone una serie aspectos clave que el paciente debe conocer, e incluso exigir a su dentista, en todo lo relativo al diagnóstico, tratamiento y seguimiento de los problemas dentales que puedan aparecer, desde una simple extracción, a un implante, colocación de una prótesis o intervención de un cirujano maxilofacial.

En primer lugar, hay que tener en cuenta la experiencia y formación del odontólogo, su trayectoria médica, sus cursos de perfeccionamiento, experiencia docente, entre otros datos académicos, que reconozcan el prestigio del profesional al que vamos a confiar nuestra salud dental.

En el aspecto técnico, la clínica debe disponer de la aparatología moderna necesaria para la correcta y precisa realización de la odontología actual. Empezando por un protocolo fiable de esterilización del material hasta tacs dentales 3D, sistemas de aumento de visión, cámaras intraorales, etc.

Material de máxima calidad, contrastados científicamente, independientemente de su procedencia. Esto es muy importante tanto para los implantes como para los prótesis. El material con el que están diseñados y fabricados, sea nacional o de importación, debe contar con los certificados de calidad correspondientes, ya que de esto depende su durabilidad y, en ocasiones, del posible rechazo de nuestro organismo.

Atención personalizada y de fácil accesibilidad al doctor. En el campo médico el trato humano es fundamental, el saber que en cualquier momento podemos consultar a nuestro dentista o a integrantes de su equipo, conocedores del historial de cada paciente y adquiriendo la responsabilidad que nos da la confianza necesaria

durante o después de los tratamientos a realizar.

Presupuesto claro desde el primer momento. Presupuesto generalmente cerrado y solamente susceptible de cambios previa información y consentimiento del paciente

Garantía de post tratamiento. Ni en medicina ni en odontología podemos asegurar garantías absolutas del éxito de un tratamiento, pero si podemos garantizar nuestra colaboración durante todo el proceso y asumir posibles repeticiones si hubiera incidencias a corto plazo, que no se corresponden con la calidad esperada.

Personal médico auxiliar cualificado. Desde recepción, pasando por el higienista, hasta el doctor, deben contar con una preparación y formación acorde con su cargo y responsabilidad que ostentan. El trabajo en equipo y la coordinación del mismo es un aspecto fundamental en la valoración de la clínica. La formación profesional debe ir acompañada por una actitud de disponibilidad y ayuda a los pacientes. De preocuparse por ellos para que tengan una boca más sana y bonita.

Contar con certificados de excelencia, este tipo de reconocimientos son fundamentales para valorar de una forma objetiva la calidad de los servicios que presta la clínica, ya que recompensa y reconoce el trabajo bien hecho.

Tratamientos con los últimos avances médicos. Las últimas técnicas impartidas en conferencias y seminarios médicos, así como mantener una formación continua, aportan un gran conocimiento al odontólogo en sus diferentes áreas de especialización. España y nuestra vecina Portugal poseen un prestigio internacional en cuanto este tipo de encuentros médicos.

Aplicación de medicina preventiva y hábitos de higiene bucal. Lo mejor para tener una boca sana es la prevención y esto debe ser parte de cualquier tratamiento bucal. Las acciones preventivas aconsejadas por el dentista van a evitar muchas afecciones dentales.

Según el Dr. Jordi Cambra, presidente de BQDental Centers: "Actualmente, estamos siendo testigos de que muchos pacientes acuden a una u otra clínica por el precio. Pero eso no es lo único que debemos de tener en cuenta a la hora de acudir al dentista, la decisión debe ser motivada por otros aspectos médicos y técnicos, que deben gozar de altos estándares de calidad".

DOS MIEMBROS DEL COEM GALARDONADOS CON EL PREMIO SOLIDARIO MAMÁ LILLIANE

El presidente del Colegio de Odontólogos de Madrid (COEM), el Dr. Ramón Soto-Yarritu; y la Dra. Silvana Escuder, vocal de la Junta de Gobierno y responsable de la Comisión de Compromiso Social

La organización Zerca y Lejos (ZyL) ha entregado los Premios Solidarios Mamá Lilliane, que destacan a todas aquellas personas e instituciones que apoyan la lucha contra la pobreza en los países del Sur. Entre los galardonados están el presidente del Colegio de Odontólogos de Madrid (COEM), el Dr. Ramón Soto-Yarritu; y la Dra. Silvana Escuder, vocal de la Junta de Gobierno y responsable de la Comisión de Compromiso Social

del COEM, premiados por la creación de una plataforma de apoyo y ayuda a las organizaciones del tercer sector que promueve la lucha y defensa de la salud de los más desfavorecidos.

La gala se celebró en el Salón de Actos del COEM y fue conducida por la periodista de informativos Marta Reyero.

Estos premios rinden homenaje a Lilliane Pellegrin, "Mamá Lilliane", misionera francesa con quien ZyL



trabajó durante más de 13 años. Su gran compromiso por el desarrollo del pueblo pigmeo fue el inicio de un legado que hoy más que nunca perdura en el trabajo de esta ONGD.

El COEM cuenta con una importante trayectoria en proyectos solidarios, que realiza a través de su Comisión de Compromiso Social y a través de la Fundación COEM. Más información en <http://www.coem.org.es/>

EL 54% DE LAS RECLAMACIONES DENTALES CORRESPONDEN A CLÍNICAS MERCANTILES/FRANQUICIA

El Colegio de Odontólogos de Valencia registra un importante aumento de las quejas en los últimos años

El 54% de las reclamaciones presentadas ante el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Valencia (ICOEV) por parte de pacientes corresponden a clínicas mercantiles y franquicias.

A lo largo del pasado 2014 el ICOEV registró 83 quejas de pacientes de las que 45 correspondieron a este tipo de clínicas mercantiles y el resto a consultas unipersonales y a centro policlínicos (varias especialidades médicas).

El número de reclamaciones de pacientes por problemas con sus tratamientos dentales ha registrado un relevante aumento. Concretamente un 400% en los

últimos años. Así lo demuestra el hecho de que sólo en la provincia de Valencia se pasaron de las 16 quejas de 2009 a las 83 del pasado 2014. Un notable incremento que viene marcado por la irrupción y consolidación de las clínicas de origen mercantil/franquicia dado que éstas concentran más del 50% de las reclamaciones.

Desde el ICOEV se alerta del riesgo que supone la mercantilización para la Odontología y sobre todo para la atención al paciente. En ese sentido, su presidente Enrique Llobell cuestiona abiertamente a aquellas clínicas donde el que entra por la puerta



es visto "como un cliente y no como un paciente" porque ahí es cuando vienen los problemas ya que se apartan los principios médico-sanitarios y priman los

mercantilistas y de negocio.

Precisamente por ello, Llobell crítica la presencia activa y agresiva de comerciales en algunas clínicas ya que éstos carecen de una vocación sanitaria y cuanto más facturan más cobran aumentando así el riesgo de sobretratamientos. A esta problemática también hay que añadir el uso de publicidades que atraen al paciente con verdades a medias.

Toda esta situación hace que el presidente de los odontólogos valencianos vea con seria preocupación el hecho de que casi el 60% de las reclamaciones de pacientes procedan de clínicas mercantiles y franquicias ya que la irrupción de este tipo de clínicas ha supuesto a su vez un importante aumento del número de quejas de pacientes en los últimos años.

Por dedicaciones profesionales, cabe reseñar que el 43% de las reclamaciones correspondieron a casos de implantología y otro 40% a Odontología conservadora. En menor medida la ortodoncia y las exodoncias también estuvieron presentes con el 12% y 3%, respectivamente.

EL DR. JAVIER GONZÁLEZ TUÑÓN PRESIDIRÁ NUEVAMENTE EL COLEGIO DE ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS DE ASTURIAS

El Dr. Jorge del Campo Cano será el Vicepresidente

El pasado miércoles, 29 de abril, concluyó el periodo electoral a los cargos de la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias (CODES).

Finalizado el plazo de presentación de candidaturas y el periodo posible de reclamaciones, la Mesa Electoral ha proclamado a un solo candidato por cargo por lo que ha acordado la finalización del

periodo electoral, que culminaría con las votaciones del día 18 de abril, y el nombramiento directo de los candidatos presentados.

El Dr. González Tuñón asume la presidencia del Colegio asturiano desde el consenso de una colegiación unida en la consecución de los importantes fines corporativos, como la ordenación de la profesión sanitaria de Dentista, la salvaguarda de los principios



ello encaminado a la consecución de un objetivo primordial, que no es otro que la mejora del nivel de salud bucodental de la población asturiana.

Nuevamente el Dr. Javier González Tuñón (Oviedo, 1955) asume, por cuatro años más, la presidencia de la Junta de Gobierno del Colegio, integrada por:

PRESIDENTE: Dr. Javier González Tuñón.

VICEPRESIDENTE: Dr. Jorge del Campo Cano.

SECRETARIO: Dr. Germán Álvarez-Hevia Iglesias.

TESORERO: Dr. Santiago Baños Gallardo.

VOCAL 1º: Dr. José Luis Izquierdo Burrieza.

VOCAL 2º: Dra. Covadonga Álvarez Abad.

VOCAL 3º: Dr. Jesús Frieyro González.

VOCAL 4º: Dr. Juan Cobo Plana.

éticos y deontológicos de la práctica profesional, la contribución a la consecución de los derechos a la protección de la salud de los asturianos, a la regulación justa y equitativa de su asistencia sanitaria, y la promoción permanente de los niveles científicos de los colegiados. Todo

EL CONSEJO VASCO DE DENTISTAS MUESTRA SU PREOCUPACIÓN POR LA REITERACIÓN DE OFERTAS MARCADAMENTE MERCANTILISTAS QUE CONFUNDEN A LOS PACIENTES

Las clínicas Dentix acumulan nuevos expedientes sancionadores por publicidades ilegales

El Consejo Vasco de Dentistas muestra su preocupación por los reiterados incumplimientos por parte de la marca Dentix de las resoluciones de publicidad aprobadas por el Gobierno Vasco. Sus delegaciones en el País Vasco acumulan ya tres expedientes sancionadores por publicidad irregular.

En opinión del Consejo Vasco de Dentistas, Dentix ha ido más allá, y ha querido sortear una reciente resolución del 2015 de la Dirección de Planificación, Ordenación y Evaluación Sanitaria del Departamento de Salud del Gobierno Vasco. Dicha resolución denegó el uso de imágenes de personajes famosos en sus publicidades, pero Dentix hizo caso omiso y emitió dicha publicidad con las fotos de los futbolistas Luis Figo y Xabi Hernández, al amparo de un Registro de Publicidad Sanitaria (RPS)

concedido en el 2014 para un mensaje diferente. Esta actuación ha motivado la aprobación de la apertura de un nuevo expediente sancionador por parte del Gobierno Vasco.

La preocupación del Consejo Vasco de Dentistas es extensiva a otros territorios. Como muestra, el Colegio de Dentistas de Navarra solicitó el pasado 3 de marzo la incoación de un expediente sancionador y la adopción de medidas cautelares contra Dentix por usar un Código de Publicidad Sanitaria (CPS) que había sido concedido para otra publicidad meses atrás. De esta forma, la nueva acción publicitaria burló la normativa al aparecer sin la preceptiva autorización administrativa e incluir imágenes de los

deportistas citados.

Al mismo tiempo, en Euskadi se siguen acumulando los procedimientos sancionadores a Dentix. Recientemente se ha aprobado la apertura de un tercer expediente por parte de la Comisión de Publicidad Sanitaria, un hecho que da idea de la

preocupación que genera este comportamiento en las instituciones.

Entre otros incumplimientos, además del uso de personajes famosos, se ha detectado que los mensajes difundidos por Dentix en Euskadi incluyen observaciones importantes para el paciente pero en un tipo de letra casi ilegible, lo que puede llevar a engaño a los destinatarios de los mensajes.

El Consejo Vasco de Dentistas abo-

ga por un cumplimiento estricto de la normativa sanitaria y especialmente en publicidad, ámbito en el que está colaborando con el Departamento de Salud en pos de un decreto actual y acorde con los nuevos retos que la aparición de internet y las redes sociales han creado.

La promoción de servicios médicos y sanitarios debe estar regulada mediante criterios estricta y puramente sanitarios. La legislación de varios países de nuestro entorno pone especial énfasis en la trascendencia del acto médico y el control de la publicidad. En concreto, en Francia, Alemania y Bélgica la publicidad sanitaria está prohibida o fuertemente restringida. A modo de ejemplo, el artículo R 4127-19 del código de Salud Pública galo indica que "la medicina no puede ser practicada como un comercio. Se prohíben todos los procedimientos directos o indirectos de publicidad y particularmente todo acondicionamiento o señalización que dé a los locales una apariencia comercial".

En definitiva, el Consejo Vasco de Dentistas quiere alertar sobre la publicidad irregular, la "sanidad" marcadamente mercantilista, y los anuncios en internet de productos y servicios sanitarios que banalizan la salud, ignorando actos sanitarios imprescindibles como el diagnóstico previo al tratamiento. Además, estos métodos buscan una compra compulsiva de servicios sanitarios como si fueran un producto de consumo cualquiera, ocultando a menudo información, incluyendo letra pequeña o asteriscos, o proporcionando sólo información parcial.



EL COLEGIO DE DENTISTAS CELEBRA EN LEÓN UNA SESIÓN FORMATIVA CON UNO DE LOS PRINCIPALES EXPERTOS INTERNACIONALES EN IMPLANTES

Con el especialista brasileño Paulo Fernando Mesquita de Carvalho

Las jornadas sanitarias 'León enseña los dientes', que están reuniendo a diferentes especia-

listas en la ciudad de León, se han retomado con la celebración de la principal sesión formativa



de la mano del profesor Paulo Fernando Mesquita de Carvalho. El doctor Mesquita es coordinador científico del Instituto Implante-Perio de São Paulo, reconocido especialista, conferenciante de prestigio internacional y autor del libro 'Reconstrucción estética de tejidos'.

Su objetivo ha sido exponer los procedimientos de reconstrucción que lleva a cabo para alcanzar los mejores resultados en Implantología. La exposición del doctor Mesquita de Carvalho se ha complementado con cirugías en directo de implantes mal posicionados o con defectos estéticos.

Empower
Self Ligating



DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA

C/ Eduardo Vicente, 5 1º izda. 28028 Madrid
Telf.: 91 726 78 91 - Fax: 91 669 64 64
central@ortotecdental.es
www.ortotecdental.es



REHABILITACIÓN ORAL MEDIANTE PRÓTESIS ESTÉTICA Y FUNCIONAL

■ Sesión de formación para dentistas asturianos

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias (CODES) celebró el 8 y 9 de mayo, en la sede colegial, la sesión de formación Rehabilitación estética y funcional en prótesis, que surge con el objeto de trasladar a los participantes los conocimientos necesarios para realizar la rehabilitación morfofuncional del aparato masticador.

Los temas fundamentales que se trataron durante esta doble sesión fueron el análisis de los datos de la historia clínica y exploración del paciente subsidiario de rehabilitación protésica, la planificación y posterior rehabilitación estética con carillas cerámicas en sector anterior, las indicaciones y contraindicaciones de las carillas de mínima preparación, la necesidad de tratamientos preprotésicos, restauradores, quirúrgicos, periodontales y ortodóncicos; los diferentes tipos de materiales empleados en la confección de las prótesis y el modelo oclusal adecuado en cada caso en las restauraciones protésicas.

Los ponentes

Dña. María Jesús Suárez García es doctora en Medicina y Cirugía por la Universidad de Oviedo, médico Especialista en Estomatología y doctora en Odontología por la Universidad Complutense de Madrid. Dictante de numerosas conferencias y cursos de Formación Continuada en diferentes Instituciones, ha recibido varios premios, los más recientes, el 2º premio Mario Matignoni Award AIOP 2103; la Medalla de oro al Mérito Científico que otorga el Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la 1ª Región, en 2011, y la Medalla de Honor de la Universidad Complutense, en 2011.

Es miembro de las Sociedades Científicas: SEPEs, International College of Prosthodontics, Sociedad Española de Disfunción Craneomandibular y Dolor Orofacial, Sociedad Española de Estomatología, SEMO, AIOP e International College of Dentists.

D. Benjamín Serrano Madrigal es licenciado en Medicina y Cirugía, Especialista en Estomatología y doctor en Odontología por la Universidad Complutense de Madrid.



Autor y coautor de más de 50 publicaciones nacionales e internacionales, es dictante de cursos y conferencias sobre rehabilitación protésica, estética y tratamientos con implantes.

D. Jesús Peláez Rico es licenciado en Odontología y Máster en Prótesis Bucofacial por la Universidad Complutense de Madrid. Es autor de artículos publicados, tanto en revistas nacionales como internacionales, y de varias comunicaciones científicas en congresos nacionales e internacionales. Es además Premio a la Mejor comunicación científica en formato Poster en el Congreso Internacional de la Academia Italiana de Odontología Protésica, celebrada en Bolonia en Noviembre 2012.

El arte y la ciencia, unidas en la restauración dental

Además, con el título de El arte y la ciencia de la restauración dental, el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias (CODES) celebró una nueva sesión de formación, los días 15 y 16 de mayo, para más de una veintena de asistentes, en la sede colegial.

El objetivo general del curso era dar a conocer un nuevo concepto en el tratamiento de la caries dental. Actualizar las técnicas que se usan en operatoria dental adhesiva teniendo en cuenta la nueva aparatología y los nuevos materiales, dando especial importancia a los diseños cavitarios, para restauraciones directas e indirectas, tanto en



piezas anteriores como posteriores, siempre bajo el prisma de la función y la estética.

El curso se inició estableciendo los criterios necesarios para que cada profesional creara su propio protocolo de actuación frente al paciente a tratar, basándose en una historia clínica completa, una inspección visual detallada de todas las estructuras que forman el sistema estomatognático y unas pruebas complementarias, radiología y análisis de saliva. De esta forma se llega a un diagnóstico individual para cada paciente teniendo en cuenta las características propias de cada uno, lo que permite establecer el tratamiento individualizado, no solamente de las consecuencias de la enfermedad careosa, sino también de su etiología.

Posteriormente se detallaron

las técnicas clínicas indirectas para dientes anteriores y posteriores, para el tratamiento de las lesiones careosas más novedosas usando los materiales compuestos de última generación, así como el instrumental preciso para ello, de reciente aparición en el mercado, como lámparas halógenas, de plasma, óxido de aluminio etc.

Las técnicas clínicas indirectas y sus materiales, se trataron con detalle tanto en el aspecto de las indicaciones, contraindicaciones, tallados, como en la toma de impresiones, cementado y acabado definitivo.

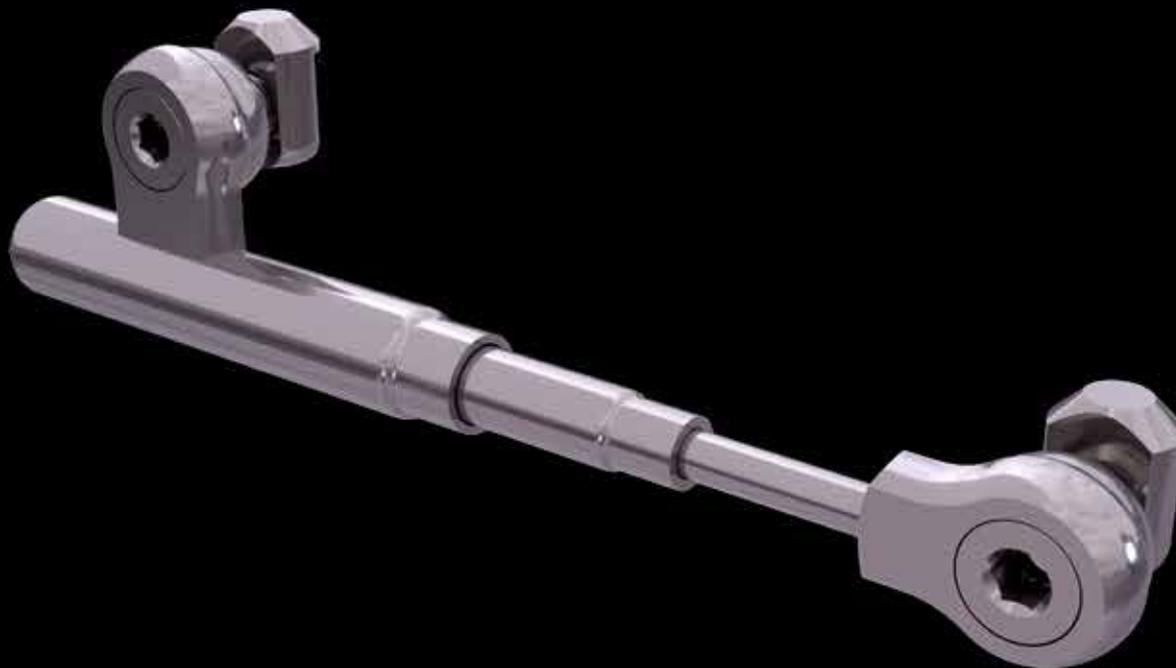
En definitiva, este curso permitió a los asistentes obtener una visión completa de lo que

debe ser una odontología conservadora moderna, desde el punto de vista de la función y la estética.

El doctor en Medicina y Cirugía, y Licenciado en Estomatología (Universidad de Barcelona), Luis Suñol Perú, fue el encargado de impartir esta formación. Presidente de la Sociedad Catalana de Odontología y Estomatología de la Academia de Ciencias Médicas de Cataluña y Baleares (1994 - 1998), actualmente es profesor asociado de la Facultad de Odontología, Patología y Terapéutica Dental, de la Universidad de Barcelona.

Miembro de Sociedades Científicas Internacionales: International Health Care Foundation, American Academy of Cosmetic Dentistry, F.D.I., European Prosthodontic Association, ha sido dictante de más de un centenar de conferencias y de 80 cursos teórico-prácticos para postgraduados sobre odontología conservadora estética, impartidos en España, Francia, Italia, Portugal, México y Paraguay.

Es Premio "Simo Virgili - 98" al mejor artículo publicado en 1997, según la Societat Catalana d'Odontología de la Academia de Ciencias Médicas; Accésit al mejor artículo publicado en 1998, según VII Congreso de la SEOC; Medalla de Santa Apolonia, concedida por el Colegio oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña en 2013; y Premio de la revista europea de Odontología, al mejor artículo publicado en el 2002.



power
SCOPE™

CLASS II CORRECTION SIMPLIFIED



OrtoTEC
DENTAL, S.L.

DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA

C/ Eduardo Vicente, 5 - 1º izda. - 28028 MADRID

Telf. 91 726 78 91 - Fax 91 669 64 64

e.mail: central@ortotecdental.es

www.ortotecdental.es



EL COEM, FCOEM Y LA FUNDACIÓN HOSPITAL DE MADRID FIRMAN UN CONVENIO DE COLABORACIÓN

Contempla la realización de actividades docentes, educativas y de investigación, así como la promoción de la salud bucodental en el ámbito hospitalario.

Los El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM), su Fundación (FCOEM) y la Fundación Hospital de Madrid han rubricado un convenio de colaboración con el objetivo de promocionar la salud bucodental en el ámbito hospitalario.

La colaboración entre ambas partes, que se promoverá a instancia de cualquiera de ellas, podrá contemplar la realización de actividades docentes, educativas, de investigación, promoción de la salud bucodental en el ámbito hospitalario, así como organización de acciones de prevención de la salud bucodental en hospitales, intercambio de información y documentación, así como de informes, caso de ser los mismos necesarios, sobre todo para el cumplimiento de los fines de ambas instituciones y cualquier otra

actividad que redunde en beneficio mutuo y de los pacientes.

En la firma han estado presentes el presidente del COEM, Dr. Ramón Soto-Yarritu Quintana; el presidente de Fundación Hospital de Madrid, el Dr. Alfonso Moreno González; la Dra. Marisol

Ucha Domingo, vicepresidenta del COEM; el Dr. Jesús Peláez, subdirector general de HM

Hospitales y el Dr. Pedro Fernández Domínguez, jefe de servicio de Odontología de los Hospitales Universitarios HM Madrid, HM Montepríncipe y HM Torrelodones.

“Desde la FCOEM tenemos el objetivo de acercar a los pacientes

hospitalarios la importancia de una correcta salud oral para el mantenimiento de la salud general. Unos hábitos saludables son esenciales, es por ello que estamos muy satisfechos con la firma de este acuerdo. Quiero agradecer a todas las comisiones de la FCOEM su esfuerzo y trabajo desinteresado por el bien de la salud de los pacientes”, afirma la Dra. Ucha, vicepresidenta del COEM y de la FCOEM.

Por su parte, el Dr. Alfonso Moreno explica que este convenio se encuadra dentro de las actividades docentes, de investigación y de formación de la Fundación Hospital de Madrid para cumplir uno de sus principales objetivos: una asistencia de calidad. Este acuerdo es importante para nosotros, pues ello supone la posibilidad de que los profesionales del grupo HM Hospitales puedan disponer de instrumentos que ofrecen una mejor formación y, por tanto,



que redunde en un ejercicio profesional de calidad que se proyecte sobre una mayor y mejor salud de los ciudadanos.

Acuerdo de colaboración con SEI
El Dr. Antonio Bowen, presidente de la Sociedad Española de Implantes, se reunió en la sede colegial con el Dr. Ramón Soto-Yarritu para firmar el convenio de colaboración entre las dos instituciones. El objetivo del mismo, establecer formalmente los cauces de colaboración que permitan la organización de actividades de formación, proyectos de investigación, así como cualquier actuación que pueda beneficiar tanto a los colegiados del COEM como a los socios de SEI.

La colaboración entre ambas partes, que se promoverá a instancia de cualquiera de ellas, podrá contemplar la realización de actividades docentes, prácticas, educativas y de investigación, así como la organización conjunta de actividades formativas (tales como cursos, congresos, seminarios,... sobre temas que respondan al interés mutuo

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

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

INIBSA DENTAL Y ALGUNOS COLEGIOS PROFESIONALES APUESTAN POR FORMAR A LOS ODONTÓLOGOS EN EL TRATAMIENTO DE RELLENOS DE ÁCIDO HIALURÓNICO

Los días 12 y 13 de junio, se llevará a cabo en el colegio de Las Palmas

Los tratamientos estéticos de rellenos dérmicos de ácido hialurónico en la zona perioral se están convirtiendo en una demanda habitual entre los clientes de las clínicas dentales. Por este motivo, algunos colegios profesionales de odontólogos ya han apostado por incluir, de la mano de Inibsa Dental y de su gama de productos de ácido hialurónico Surgiderm, la formación necesaria para que los odontólogos

tengan todos los conocimientos necesarios para realizar este tipo de tratamientos. Este es el caso de los colegios de Tarragona, Zaragoza y Barcelona; y próximamente, los días 12 y 13 de junio, se llevará a cabo en el colegio de Las Palmas.

Inibsa Dental, que ha sido la primera empresa especializada en el ámbito odontológico en ofrecer formación específica en el sector estético del rejuvenecimiento

facial, plantea los cursos en los colegios profesionales con un primer día, abierto a unos 80 profesionales aproximadamente, donde se realiza una formación teórica, acompañada de la visualización de casos prácticos en pantalla. Los odontólogos interesados, y que hayan acudido al primer día, podrán optar a asistir al segundo día de formación: un workshop teórico-práctico con paciente.

La gama de productos de la categoría de estética de Inibsa Dental, Surgiderm, ofrece un tratamiento de rejuvenecimiento facial de efecto inmediato, que complementa los tratamientos estéticos realizados en clínica dental. Tiene efectos hidratantes y voluminizadores que permiten suavizar las arrugas y pliegues del contorno perioral, perfilar y añadir volumen a los labios.



‘LA ENDODONCIA HOY ¿ESTÁS AL DÍA?’, CURSO PARA DENTISTAS DE JAÉN

■ Impartido por los Dres. Benjamín Martín Biedma y Natalia Barciela Castro

Los Dres. Benjamín Martín Biedma y Natalia Barciela Castro, ofrecieron los pasados 8 y 9 de

mayo un interesante curso, donde se trataron distintos aspectos del tratamiento endodóntico tales

como radiología en endodoncia, instrumentación rotatoria, obturación termoplástica, complicaciones

en endodoncia y reconstrucción de dientes endodonciados. Además este curso, constó de una parte práctica de 3 horas de duración donde los asistentes realizaron preparaciones con instrumentación rotatoria y obturación termoplástica de los mismos.

Dicho curso, se celebró en el Hotel Infanta Cristina, al sobrepasarse el aforo de las instalaciones del Colegio.

LOS DENTISTAS DE LA PROVINCIA TINERFEÑA SE FORMAN EN PREVENCIÓN DE LAS ENFERMEDADES ORALES

Los participantes aprenden a diseñar y evaluar proyectos de intervención en bases comunitarias aplicando criterios de vulnerabilidad

El Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife organizó el 22 y 23 de mayo el curso Odontología preventiva y comunitaria: la encrucijada del siglo XXI, sobre salud oral en comunidades vulnerables. La doctora Noemí Bordoni, directora del Instituto de Investigaciones en Salud Pública de la Universidad de Buenos

Aires, impartió esta actividad formativa.

Entre los objetivos del curso se encuentra cuantificar las variables de riesgo de enfermedades por caries dental y en patologías bucales emergentes o analizar las intervenciones odontológicas mínimamente invasivas para modular el proceso de desmineralización y

remineralización de la caries dental. Los participantes en esta acción formativa aprenderán a diseñar y evaluar proyectos de intervención en bases comunitarias aplicando criterios de vulnerabilidad.

La doctora Bordoni fomentó que los dentistas de la provincia tinerfeña desarrollen competencias para identificar determinantes de salud bucodental en grupos comunitarios en función de las condiciones de vida y para participar en proyectos de toma de decisiones político sanitarias.

Las nuevas tendencias en salud, el análisis de la situación familiar y los estudios de calidad de vida y su impacto sobre la adherencia a los tratamientos o las técnicas para priorizar problemas en grupos comunitarios y/o poblacionales son algunas de las materias que se tratarán en este curso.

La doctora Bordoni abordará también los programas de salud para el binomio madre y niño, así como aquellos enfocados al ámbito escolar. El curso inclui-

rará, además, estudio de casos prácticos.

Noemí Bordoni

Doctora en Odontología por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Noemí Bordoni es profesora emérita de este centro de educación superior desde 2011. Especialista en Odontopediatría, es directora del Instituto de Investigaciones en Salud Pública de la UBA desde 2007, además de ejercer la docencia en otras universidades latinoamericanas, en países como Chile y Uruguay.

Desde el año 2009, es asesora para carreras de Odontología de la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria de Argentina. Integrante de comités académicos y editoriales de revistas científicas, Bordoni es coordinadora del equipo argentino de la Red Iberoamericana de Salud Escolar y nodo argentino en la Red Interamericana de Universidades Promotoras de Salud. Ha recibido más de veinte premios y distinciones por su trabajo.

SUSY COK

**Estudiante peruana
de posgrado en Odontología**

**“Mis compañeros de
universidad en Lima dicen
que soy muy afortunada”**



Actualmente en la Complutense realizando el doctorado y el master de periodoncia e implantes, y tras estudiar diversos cursos de posgrado en la misma Universidad, esta joven peruana de ascendencia china por parte de padre, prepara ahora la homologación de sus titulaciones para irse a Suiza a ejercer. No obstante, entre sus planes está regresar por un tiempo a Perú para trabajar en la Universidad donde se formó, la Cayetano Heredia, y devolver así todo lo que ha aprendido en estos años de estudio en España.

PREGUNTA.- ¿Por qué se decantó por la Odontología ?

RESPUESTA.- Desde pequeña, siempre tuve buenas experiencias en el dentista y me llamaba la atención la relación que se podía establecer con el paciente. Durante muchos años, mi dentista arrendó una consulta de mis padres, la cual se encontraba al lado de casa. Debido a la cercanía, cada vez que tenía la oportunidad, iba a visitarle para poder mirar y satisfacer mi curiosidad acerca de todo lo que hacía. Me gustaba mucho la tranquilidad con la que trabajaba y que siempre estaba sonriendo. Ahora puedo comprender que, como en toda profesión, hay también momentos de estrés, pero que forma parte de ser un buen dentista el ser capaz de transmitir absoluta confianza al paciente.

P.- ¿Alguna vez pensaste en estudiar otra carrera?

R.- Mi elección se inclinó siempre hacia la Odontología . Sin embargo, mi pasión por los animales me hizo dudar en ocasiones. Desde pequeña me han gustado mucho los animales. He tenido varios: perros, iguanas, tortugas, loros, hamsters y en alguna ocasión todos al mismo tiempo. Por otro lado, mis padres al ser ambos médicos, siempre intentaron mostrarme todos los aspectos de su trabajo para yo sentirme motivada por la rama de la medicina. A pesar de ello, decidí ser dentista y ellos apoyaron totalmente mi decisión. Lo mismo sucedió con mi hermana, que también estudió Odontología y luego se especializó en Ortodoncia.

P.- ¿En qué parte de Perú naciste y creciste? ¿tu familia es también peruana?

R.- Nací en el distrito de Miraflores en el departamento de Lima. Esta ciudad cuenta con 8,7 millones de habitantes y es la más poblada del Perú. La familia de mi madre es peruana, sin embargo, la de mi padre tiene ascendencia china. Mi abuelo nació en la ciudad de Guangzhou y llegó a Perú con su familia por un tema de negocios. En Sudamérica, especialmente en Perú y Brasil, es común encontrar

colonias chinas y japonesas, la mayoría de ellas dedicadas al comercio.

P.- ¿Cómo ha influido la cultura china en tu vida?

R.- Con respecto a los estudios, pienso que no fui educada como un peruano normal. Estudié en un colegio peruano-chino católico. Para mis padres era la combinación perfecta ya que además de no perder la influencia china, también se le daba mucha importancia a los valores

de la persona y a lo humano. A diferencia de otros colegios en Lima, nosotros recibíamos clases de chino y también de cultura china. Además, teníamos acceso a talleres de actividades chinas, como es el dragón chino, y algunos instrumentos musicales típicos.

La mayoría de mis mejores amigas en Lima son de origen chino. Era muy curioso ver la diversidad cultural que había en mi colegio, ya que en aquella época era indispensable tener

ascendencia china para estudiar ahí. Al estar en Perú, la mezcla más común era la peruano-china, sin embargo, podías encontrar otras más como la americana-china, la japonesa-china, etc. Esta diversidad cultural me encantaba y pienso que fue el motivo que despertó mi curiosidad por conocer nuevos lugares y culturas de otros lados del mundo.

P.- ¿En dónde estudiaste Odontología? ¿Y por qué elegiste esa universidad?

R.- Estudié la carrera en Lima, en la Universidad Cayetano Heredia. Nunca tuve duda acerca de mi elección. Elegí esta universidad porque, a diferencia de otras en Perú, le dan mucha importancia a los valores humanos. Desde el segundo año de carrera, todos teníamos una asignatura llamada "Odontología Social". Esta asignatura consistía en visitas semanales a una zona de bajos recursos económicos en las afueras de Lima. Nuestro trabajo estaba enfocado principalmente a los colegios del área, en donde hacíamos exámenes orales y diagnóstico a todos los alumnos; organizábamos charlas de salud oral, suministrábamos instrumentos de higiene oral y finalmente realizábamos extracciones y obturaciones con técnicas no invasivas (ART). Después de tres años realizando estas actividades semanalmente, en el quinto año de carrera, aleatoriamente, nos enviaban a un pueblo en el norte de Perú durante 4 meses. Estas sedes estaban, la mayoría, a horas de la ciudad y se encontraban muy mal conectadas. La mía se llamaba Canchaque y cuando yo llegué tenía sólo durante algunos meses electricidad y aún no llegaba ninguna señal de móvil. Al principio fue difícil mudarse

“Teníamos ‘Odontología Social’. Esta asignatura consistía en visitas semanales a una zona de bajos recursos económicos en las afueras de Lima”

de una ciudad tan grande y poblada a un pequeño pueblo, sola e incomunicada. Sin embargo, me adapté muy rápido y la gente que vivía allí me ayudó mucho en este proceso. Era gente muy cariñosa y lo poco que tenían siempre lo compartían. Durante esos cuatro meses conocí mucha gente que aún recuerdo con mucho cariño y por ese motivo estoy segura que algún día volveré.

P.- ¿Por qué eligió España?

R.- Mis padres siempre me han apoyado y han querido sacar lo mejor de mí. Tuve la oportunidad de vivir en Nueva York durante 4 meses



En una de sus prácticas en el máster de periodoncia.

Susy Cok es una apasionada de los animales.



En uno de sus viajes a China.



En Lima, con su hermana Camila.

en el último año de colegio. Y más tarde en Basilea (Suiza) durante otros 6 meses, en donde estudié alemán. Sé que tanto Estados Unidos como Europa en general tienen buenas universidades, sin embargo, para mí también era importante sentirme a gusto en el lugar donde vivo. Ambas culturas me gustan, pero sinceramente, Europa siempre ha llamado muchísimo más mi atención.

Así que empecé a buscar programas de posgrado en Europa y formas de homologar mi título de Perú. Siempre había escuchado hablar de los profesores Antonio Bascones, Mariano Sanz, David Herrera y Ion Zabalegui por el papel importante que tienen en la Periodoncia y la Odontología. Todos coincidían en la misma Universidad, así que mi decisión fue muy sencilla: me iba a la UCM y tenía que empezar a

En su última visita
a Machu Picchu.



Posa con sus amigas del máster de Periodoncia y el Prof. Bascones.

“Comprendo que no quieran admitir nuevos dentistas en España, cuando muchos de ellos actualmente no tienen trabajo ni formación de posgrado”

para el dentista de hoy en día. En mi caso, no tengo pensado quedarme a trabajar en España, sin embargo, tuve la suerte de poder homologar mi título en el 2010, el cual me abrió las puertas a otros países en Europa.

P.- ¿Qué estudios de posgrado ha realizado en la Universidad Complutense?

R.-El primer programa de posgrado que realicé fue el de Experto de clínica periodontal, con una duración de 3 meses. Al mismo tiempo, empecé el Máster de Ciencias Odontológicas y presenté el trabajo final ese mismo año. Luego asistí a un curso de 15 días en Puebla (México) organizado por la Escuela Complutense Latinoamericana, el cual más adelante me permitió obtener una beca emitida por el Banco Santander, que me ayudó a financiar mis estudios de posgrado en la UCM por un año. Con esta ayuda, realicé el programa anual de Especialista en Implantoprótesis dirigido por el profesor Jaime del Río.

Actualmente, estoy realizando el programa de Magister en Periodoncia e Implantes, dirigido por el profesor Mariano Sanz, y el Doctorado de Ciencias Odontológicas, por el Profesor Antonio Bascones.

P.- ¿Qué puede contarnos de su Tesis Doctoral?

R.- El tema de mi tesis doctoral es “Hallazgos clínicos, epidemiológicos, histopatológicos e identificación y tipificación del virus papiloma humano en la Hiperplasia Epitelial Focal: una serie de 47 casos”. La Hiperplasia Epitelial Focal es una enfermedad muy rara y ha sido poco estudiada. Es más común en países en vías de desarrollo y es por eso que las muestras fueron recopiladas del Hospital Cayetano Heredia en Lima (Perú). Además del apoyo recibido por mi tutor, el Profesor Bascones, también he podido aprender mucho del Profesor Wilson Delgado, ex-decano de la facultad de Odontología de la universidad Cayetano Heredia y un muy reconocido especialista en medicina oral en Latinoamérica. Y finalmente también de mi padre, médico anatómo-patólogo, quién me guió y enseñó las bases para poder leer e interpretar los cortes histológicos de los casos incluidos en nuestro estudio.

En este momento, ya hemos obtenido los resultados y estamos en la fase final de elaboración de la tesis doctoral. Además, a partir de este trabajo, ya hemos publicado una revisión en la revista internacional ‘Oncology Reports’, y a finales de este año, después de presentar la tesis doctoral, publicaremos también los resultados obtenidos en la misma.

P.- ¿Y del programa de posgrado de Periodoncia?

R.- La periodoncia es lo que siempre me ha gustado. Me siento muy orgullosa de formar parte de este programa, ya que es uno de los mejores de Europa. Es sumamente exigente, pero es por ello que sigue siendo el mejor de España y uno de los mejores a nivel mundial. Por formar parte de este programa, muchas veces nos invitan a cursos como los de Straumann o del grupo CEOSA, y así podemos seguir formándonos. Además, cada semana viene un profesor invitado a compartir con nosotros sus conocimientos. La verdad es que para mí es todo un lujo. Me parece increíble poder tener la oportunidad de aprender de los mismos protagonistas de las diferentes

técnicas y estudios. Mis compañeros de Universidad en Lima dicen que soy muy afortunada.

P.- En cuanto a planes futuros, ¿qué puede contarnos?

R.- En cuanto a planes a corto plazo, como mencioné anteriormente, este año presentaré la tesis doctoral y continuaré también con la investigación en el programa de Periodoncia.

homologar mi título en España.

P.- ¿Es el proceso de homologación muy complicado?

R.-Normalmente sí. Los exámenes suelen ser muy difíciles debido a la crisis que atraviesa el país. Es comprensible que no quieran admitir nuevos dentistas en España, cuando muchos de ellos actualmente no tienen trabajo ni formación de posgrado, la cual me parece esencial



En Suiza con Matt, su mejor amigo, pareja y compañero de viajes.

Luego, al terminar la especialidad de Periodoncia, tengo planeado mudarme a Suiza. Es por ello que actualmente me encuentro de nuevo frente a un proceso de homologación, esta vez un poco más complejo ya que implica un idioma diferente y una exigencia mayor. El panorama laboral en Suiza es muy bueno, pero el idioma resulta fundamental. Para poder cubrir este requisito, paralelo a mis actividades, tengo un profesor de alemán particular que afortunadamente se amolda muy bien a mis horarios de la facultad.

P.- ¿Y por qué Suiza?

R.- Suiza es un país que me encanta y en el cual puedo imaginarme viviendo el resto de mi vida. Mucha gente dice que el clima es lo menos agradable de Suiza. Yo he experimentado todas las estaciones del año allí y conozco muy bien el país, especialmente Basilea, en donde viví una temporada. Desde hace algunos años paso las Navidades allí, en familia, y con mi mejor amigo, pareja y compañero de viajes, Matthias.

P.- Entonces, ¿no piensas volver al Perú?

R.- Entre mis planes a largo plazo se encuentra volver por un par de años y trabajar en la Universidad que me formó, y así poder transmitir todo lo aprendido a lo largo de mi etapa de posgrado en la Universidad Complutense de Madrid.

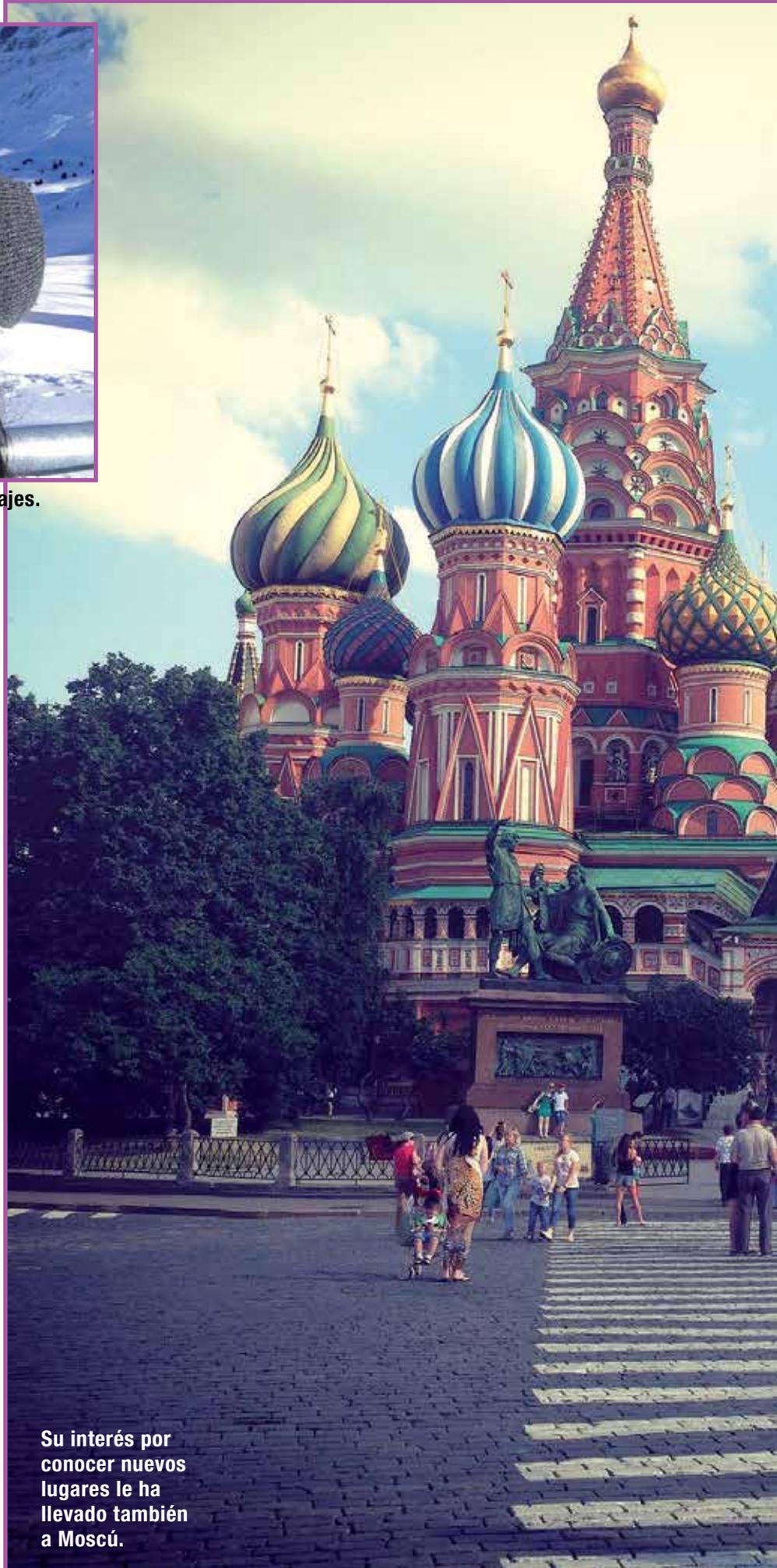
P.- ¿Qué es lo que más te gusta de Perú como país? ¿qué lugares recomendarías visitar?

R.- Lo que más me gusta de Perú es su gastronomía. He probado todo tipo de comidas y objetivamente hablando, la peruana siempre será de mis preferidas. Por suerte, hoy en día, en Madrid, hay restaurantes peruanos muy buenos y entre ellos está mi favorito para alguna ocasión especial: Astrid y Gastón.

En cuanto a los lugares que recomendaría, por supuesto, está Machu Picchu. Considerada patrimonio de la huma-

“Lo que más me gusta de Perú es su gastronomía. He probado todo tipo de comidas y la peruana siempre será de mis preferidas”

nidad y declarada en el 2007 como una de las nuevas 7 maravillas del mundo moderno. He tenido la oportunidad de estar 5 veces allí y todas las veces me ha impresionado tanto como si fuera la primera vez. ¡Es increíble toda la historia que alberga! Por otro lado, también recomendaría el Amazonas peruano; allí la flora y fauna es muy diversa y la gente de la zona se caracteriza por ser muy cálida y acogedora.



Su interés por conocer nuevos lugares le ha llevado también a Moscú.

P.- ¿Has realizado alguna actividad relacionada con la Odontología en Suiza?

R.- He ido un par de veces a una consulta para ver la forma de trabajo que tienen allí. Pero principalmente, durante el verano pasado, estuve de voluntaria junto a otro dentista suizo en una asociación del Gobierno de protección a la mujer de la calle, en la ciudad de



Susy en un pueblo de la sierra de Perú.



Con sus compañeros en un curso de Straumann.



En su formación también ha pasado por CEOSA.

Basilea. Nuestra función consistía en realizar exámenes orales y de diagnóstico. Además, también organizábamos charlas de salud oral para todas estas mujeres. Me gustó mucho la experiencia y creo que mi aportación fue buena, ya que muchas de ellas son de origen hispanoamericano. Hablar el mismo idioma puede romper muchas barreras.

P.- Y finalmente, además de la Odontología, ¿qué otras actividades te gustan?

R.- Me llaman mucho la atención las diferentes culturas y tengo curiosidad por seguir conociendo nuevos lugares. Es por ese motivo por lo que me encanta viajar. En los últimos años he tenido la oportunidad de visitar países como China, Rusia, Turquía, Emiratos Árabes, Singapur, Indonesia, entre otros. Desde Europa las distancias parecen más cortas, estar aquí me da la impresión de estar en el medio de todo.

LUIS CÁCERES

Presidente del Consejo andaluz de colegios de dentistas

“Con las dos facultades que tenemos en Andalucía hay suficientes dentistas”

Al frente también del Colegio de Dentistas de Sevilla, acaba de ser reelegido presidente del Consejo Andaluz, un nuevo mandato que emprende con retos decididos por delante: “seguir luchando contra nuestros principales problemas, que son el intrusismo profesional, la publicidad engañosa de los tratamientos dentales y la plétora profesional”. Para ello se muestra muy crítico con las administraciones, el intrusismo profesional y lamenta que la gran diferencia con los dentistas jóvenes sea que “nosotros pudimos hacer realidad nuestras ilusiones y ellos lo tienen realmente complicado”.



PREGUNTA.- Acaba de ser reelegido por otros cuatro años como presidente del Consejo Andaluz de dentistas, ¿cuáles son sus principales retos en este nuevo mandato?

RESPUESTA.- Como máximo representante de los dentistas sevillanos y andaluces seguiré con ilusión trabajando por el bien de los colegiados, de la profesión y también de los pacientes. Por ello, creo que es deber de nuestra Junta de Gobierno seguir luchando contra nuestros principales problemas, que son el intrusismo profesional, la publicidad engañosa de los tratamientos dentales y la plétora profesional, que tanto daño nos están haciendo.

Aunque el futuro de la profesión no es muy halagüeño, debemos seguir aunando esfuerzos como lo hemos hecho hasta ahora, por evitar que estas lacras influyan tan negativamente en nuestra profesión.

Mis compañeros piensan que superando la crisis económica las consultas superarían también esta crisis y les aseguro que esto no será así. Los jóvenes lo están pasando realmente mal y les queda engrosar las listas del subempleo o emigrar a otro país.

En los plenos andaluces tenemos la oportunidad de compartir todas



A la izquierda, imagen de nuestro entrevistado, Luis Cáceres, quien acaba de ser reeligido como presidente del Consejo Andaluz, abajo en la imagen.



las provincias nuestros principales problemas y constatamos que los problemas de las ocho provincias andaluzas son muy parecidos, con ligeras variaciones.

Seguiremos desarrollando las acciones que desde el Consejo Andaluz se llevan a cabo: las relaciones con la Administración a nivel autonómico, fundamentalmente con las Consejerías de Salud, Educación y Justicia, participando en las alegaciones de todas las normas que afectan a la profesión; tomando acuerdos mediante consenso en los plenos que celebramos los ocho colegios; tomar medidas consensuadas para luchar contra la publicidad engañosa, el intrusismo profesional y la plétora profesional.

P.- ¿Cómo es la situación de los dentistas en Andalucía? ¿Alguna característica diferente respecto a los profesionales que ejercen en otras comunidades?

R.- La situación es muy parecida a la del resto del país. Comparti-

“Aquí debería ser como en los países anglosajones donde se pasa un examen para obtener la colegiación, que estar colegiado fuera un orgullo”

mos los mismos problemas, los citados anteriormente. Lo que sí es una realidad es que, por ejemplo, hay algunas comunidades autónomas, como por ejemplo el País Vasco, que tienen la suerte de contar con un regulación especial de la publicidad sanitaria, algo de lo que en el resto de España carecemos. Vemos como cada día se anuncian en televisión, radio o prensa escrita clínicas dentales, en su mayoría franquicias, que anuncian tratamientos dentales con presupuestos que no se acercan a la realidad, que son un engaño al paciente. Considero que esta regulación debería ser estatal y no autonómica y que nuestras autoridades tomaran conciencia del daño que se le hace a los ciudadanos por este tipo de publicidad.

P.- ¿Sigue habiendo intrusismo profesional en la odontología?

R.- La Odontología sevillana y andaluza, y creo que la del resto de España, está claramente marcada por el problema del intrusismo profesional, una de las mayores lacras del sector. Están aumentando considerablemente, y debido a la crisis de una forma más acelerada, los casos en los que personas sin la titulación y formación necesaria intervienen en la boca de los pacientes. Esto supone un grave peligro para la salud de la sociedad. Por ello, el Colegio de Dentistas de Sevilla, así como el Consejo Andaluz, continúa con su labor para detectar cualquier caso de intrusismo profesional. En ese sentido, se ha hecho hincapié en diferentes medios de comunicación alertando a la sociedad sobre la importancia de que su dentista sea un profesional colegiado. En estos momentos estamos realizando en toda Andalucía una campaña en la radio con cuñas que advierten al paciente que

las impresiones, colocación y adaptación de una prótesis en boca es solo y exclusivo del dentista, todo lo demás es una tapadera para engañar y tocar en la boca de los pacientes a quienes legal ni científicamente están capacitados. Nos parece un verdadero engaño y nos disgusta que, por parte del Colegio de Protésicos se editen cuñas del tipo que ellos hacen. Creemos que es crear unas falsas expectativas a sus colegiados y un engaño para la población.

Primero la ley y después cientos de sentencias ya vaticinan que un protésico no puede tocar ninguna boca de ningún paciente. Pero como no se atreven a decirlo, buscan las excusas de los precios, de la libre elec-

ción,... lo que me parece una cobardía por su parte.

Prueba evidente que cuando llevamos a los tribunales a algún protésico por un posible delito de intrusismo, siempre niegan haber tocado en la boca del paciente.

P.- ¿Abundan en Andalucía las malas prácticas profesionales? ¿Es más fácil controlarlas en una provincia pequeña que en otra de mayor dimensión?

R.- Por desgracia estas prácticas abundan al igual que en el resto de España. El intrusismo es un problema contra el que llevamos luchando mucho tiempo. Y por ello, nuestra Asesoría Jurídica, así como todos los abogados con los que contamos en todas las provincias andaluzas, trabajan cada día para perseguir estos casos. Este intrusismo creo que se da en todo el Estado, sea en provincias pequeñas o grandes, pero

sí creo que hay colegios más concienciados que otros y ponen más interés en combatirlo.

En cuanto a la mala praxis de algunos dentistas en ésta como en todas las profesiones, siempre existen algunos garbanzos negros. De las quejas que llegan al Colegio por parte de los pacientes, el 70 por ciento son contra franquicias, el 25 por ciento recaen siempre sobre los mismos quince colegiados y el 5 % restante es para el resto de los 1450 dentistas que están colegiados. Aquí debería ser como en los países anglosajones donde se debería pasar un examen para obtener la colegiación, que estar colegiado fuera un orgullo para el colegiado y que la institución pudiera descolegiar a aquel que no cumpliera con la ética y deontología colegial. Les aseguro que algunos no estarían colegiados en el Colegio de Sevilla.

Mire el extremo al que se llega que en un pueblo de Sevilla donde se está investigando tenemos conocimiento de que en las cuatro clínicas dentales que están abiertas podemos demostrar que se hace intrusismo. La mayor vergüenza para mí es que en las cuatro hay un dentista que consiente esta práctica vergonzosa.

P.- ¿En qué cree que se diferencian los dentistas de 'siempre' de las nuevas generaciones?

R.- Todo cambio generacional siempre trae consigo notables diferencias y en nuestra profesión como en todas las demás estas diferencias también existen. Los nuevos dentistas son "envidiablemente" jóvenes y, como todos los jóvenes, están llenos de ilusiones y con unas enormes ganas de proyección profesional, nosotros también las teníamos, pero la gran diferencia está en que nosotros pudimos hacer realidad dichas ilusiones y ellos lo tienen realmente complicado. Nuestra profesión hace unos años era un 100% liberal, y ahora están pasando a ser empleados de otros dentistas, o de determinados empresarios que montan clínicas dentales y contratan a estos nuevos colegiados en muchas de las ocasiones con contratos en los que no estamos de acuerdo, pero que ellos mismos aceptan pues el día que se niegan ya hay varios compañeros esperando en la cola para ser contratados.

La Administración debería entrar de una vez por todas en este asunto y nuestros dentistas contratados deberían serlo mediante un contrato laboral que le diera derecho a Seguridad Social, vacaciones, antigüedad, y no con los contratos fraudulentos que se están haciendo.

P.- ¿Cree que se sigue estudiando odontología por vocación o que priman otros objetivos?

R.- En esto poco ha cambiado. Conocí en mi época compañeros que hicimos Medicina y estudiamos Estomatología con verdadera vocación, y otros que llegaron a esta profesión por el "canto de sirenas" de que era una profesión donde no era difícil conseguir trabajo y tener unos buenos ingresos. De los jóvenes conozco a muchos con verdadero interés y vocación y alguno más atraído por el interés económico.

Para todos los puedo decir que no conozco a ningún dentista que se haya enriquecido exclusivamente con la profesión. Tengo a mi alrededor muchos compañeros muy honestos a los que la profesión les ha permitido vivir y sacar adelante a sus familias, pero no tengo ninguno que pueda retirarse

“Los nuevos dentistas españoles terminan demasiado jóvenes sus estudios y cuentan con muy poca experiencia en el trato con los pacientes”

antes de la edad de jubilación y que pueda decir "vivo de mis rentas".

Ésta, como todas las profesiones, cuando se ejerce con honestidad le permite al profesional vivir con dignidad, pero nunca enriquecerse.

P.- ¿Qué consejo le daría a un estudiante de odontología que esté pensando en ejercer en Andalucía?

R.- Los nuevos dentistas españoles terminan demasiado jóvenes sus estudios y cuentan con muy poca experiencia en el trato con los pacientes. Les diría que nunca paren en su formación y recurran tanto a cursos de formación como a otros compañeros con más experiencia para formarse.

El profesional se tiene que sentar con el paciente para saber su edad, su profesión, sus enfermedades y las de su familia, sus miedos, sus expectativas, etcétera. Es esencial el diagnóstico y el conocimiento, ya no de la patología sino del propio paciente.

Somos profesionales sanitarios y, como tales, nos debemos a nuestros pacientes y no podemos limitar esta atención exclusivamente a su patología en la boca.

P.- ¿Cómo han afrontado la crisis generalizada del sector? ¿Han empezado a notar cierta recuperación?

R.- Los dentistas lógicamente no somos ajenos a la situación actual de crisis financiera y los niveles de desempleo que vive el país. Hemos



notando que los pacientes están dejando de ir a las consultas o posponen sus revisiones bucodentales, aunque tengan dolencias o se quejen de molestias que, a la larga, pueden poner en riesgo su salud general. Y ésta no es la solución... Al final, el tratamiento que necesitará será más costoso dejando pasar el tiempo... El prevenir es mejor que curar y si es necesario curar hacerlo lo antes posible, dos máximas que en nuestra especialidad como en el resto de la Medicina se deben cumplir.

P.- Como ocurre en toda España, ¿hay demasiados profesionales en Andalucía? ¿Y en Sevilla en concreto?

R.- Claro que sí. Ya hemos dicho que la plétora profesional es uno de los principales problemas de la Odontología en toda España, y en Andalucía y Sevilla. Pedimos a las administraciones un número clausus que regule el acceso a las facultades, así como que no se sigan abriendo otras nuevas facultades.

Creo que así es la única forma que tenemos de ir poniendo solución a este problema que existe desde hace ya algunos años. En Andalucía, con las dos facultades que tenemos hay suficientes dentistas. Pero ya no es sólo cuestión de dónde están los centros académicos, ya que los estudiantes se desplazan de una ciudad a otra. No tiene ninguna lógica que las facultades españolas, públicas y privadas, produzcan más dentistas al año que Alemania, Francia e Italia juntas. Es un problema que perjudica a la dignidad de la profesión. Además, hay carreras que tienen varias salidas, pero un dentista sólo se forma para ser dentista, no sirve para nada más.

En Sevilla hemos logrado paralizar la oferta de la licenciatura en Odontología, fruto de un acuerdo que ya habían realizado entre la Universidad Pablo de Olavide y Ceade. Esto desde mi punto de vista suponía un enorme engaño y mucho más en una comunidad con gobierno socialista. Era dar formación en un centro privado para que el título lo concediera una Universidad pública. Para nosotros era un auténtico fraude. De todas maneras, hasta que las autoridades no consigan establecer un número clausus europeo, todo esto no servirá de nada. Italia estableció su número clausus y ahora en una sola facultad española estudian más de 1.500 italianos.



A la izquierda, Cáceres durante la última celebración de Santa Apolonia.



P.- ¿Está satisfecho con los esfuerzos realizados desde el ámbito público para mejorar la salud bucodental de los andaluces?

R.- No estoy para nada satisfecho con lo que las administraciones realizan en salud bucodental. Se debería hacer un esfuerzo mucho mayor en el campo de la salud bucodental de la población, no solo en la comunidad andaluza sino en todo el Estado.

El PADI a todas luces es insuficiente y la Consejería debería aumentar su cartera de servicios. Creo que en las ocho provincias andaluzas deberían dotar un Servicio de Odonto/Estomatología donde deberían ser tratados todos los niños con minusvalías físicas o psíquicas.

“No estoy para nada satisfecho con lo que las administraciones realizan en salud bucodental. Se debería hacer un esfuerzo mucho mayor”

P.- Háblenos sobre la iniciativa de tratar a niños bielorrusos los últimos veranos ¿Qué parte de los esfuerzos del Colegio se destinan a cooperación con colectivos desfavorecidos?

R.- Un pilar muy importante del Colegio de Dentistas de Sevilla es la colaboración con colectivos desfavorecidos. Desde que presido el Colegio de Dentistas de Sevilla se destinan a ello anualmente un 3 ó 4% de nuestros presupuestos. Quizás, el grueso de esta colaboración viene representada con la campaña que tenemos cada verano atendiendo a los niños bielorrusos afectados por el desastre nuclear de Chernobyl, que vienen a Sevilla a pasar sus vacaciones. Gracias a

nuestros colegiados voluntarios, a las casas colaboradoras (Fundación AMA y Henry Schein) a nuestra coordinadora, la Dra. María Luisa Tarilonte, vicepresidenta de nuestro Colegio, podemos decir que año tras año esta campaña es un gran éxito y los menores vuelven a sus casas con una buena higiene y salud bucodental, con un diagnóstico y tratados. Asimismo, cada año que vuelven podemos comprobar que esos consejos que también les damos en el gabinete los saben aplicar y la incidencia de enfermedades bucodentales van disminuyendo. En esta iniciativa, la Facultad de Odontología también está comprometida con la causa.

P.- El Colegio está en redes sociales. ¿qué tal la experiencia de relacionarse con la sociedad?

R.- Es fundamental en la sociedad en la que vivimos la relación de las personas, instituciones, entidades, con las redes sociales y las nuevas tecnologías. Si no estás en ellas nadie te verá. Es importante demostrar con transparencia todo el trabajo que desde nuestra institución desarrollamos... de eso se trata. Estamos por y para el colegiado; por y para el paciente.

Es, por ello, muy importante que el colegiado tenga acceso inmediato a información de interés, tanto de la Odontología, como del ámbito laboral o la parte administrativa, a través de la Ventanilla única, entre otras cuestiones, visitando simplemente la página web de nuestro Colegio (www.dentistassevilla.com).

Estamos también en las redes sociales desde hace varios años para hacer llegar información del sector a colegiados y a la población en general. No solo informamos de cursos o eventos del Colegio. El usuario también puede leer acerca de consejos sobre hábitos de higiene bucodental, consejos para la prevención de enfermedades, campañas que se hacen desde el Colegio de interés general, etc.



En un curso de cirugía junto a su padre.

RAFAEL PLÁ

“Si tengo la oportunidad, me gustaría seguir vinculado con la Universidad”

Procedente de Albacete, está estudiando el máster de Periodoncia de la Universidad Complutense sobre el que solo tiene buenas palabras. Orgulloso de su experiencia en voluntariado internacional -ha participado en misiones en República Dominicana, Camboya y Ecuador-, menciona en varias ocasiones a su padre, también odontólogo y a quien debe haberle transmitido su afición a las motos o al mar. Lamenta el actual panorama de la profesión en España -“Es un poco desalentador”, asegura- y en cuanto al futuro, le gustaría combinar la práctica privada, con la docencia. “Pienso que enseñar es la mejor manera de seguir aprendiendo”.

PREGUNTA.- ¿Como fueron tus comienzos en la odontología?

RESPUESTA.- Vine a Madrid con 17 años desde Albacete. Estudié Odontología en la Universidad San Pablo CEU. Durante estos años, en los veranos me fui de voluntariado e intente acudir a tantos cursos de formación continuada como pude.

Al acabar la carrera, me fui a la Universidad Complutense para hacer el curso de Experto en Periodoncia, más tarde regresé a Albacete durante 8 meses a trabajar en la consulta junto a mi padre. Hice el master de Ciencias Odontológicas, y me preparé para entrar en el máster de Periodoncia de la Complutense, y finalmente pude acceder a él.

P.- ¿Por qué decidiste estudiar Periodoncia? ¿por qué en la Complutense?

R.- Siempre me ha llamado la atención la rama quirúrgica de la Odontología y conforme fui aprendiendo me fui interesando por la periodoncia, y obviamente la Complutense es un centro de referencia a nivel mundial en esta materia, es un lujo poder formarse aquí. Fue complicado entrar, dos años de mucho sacrificio y estudio, pero lo pude conseguir y ahora estoy muy contento.

P.- ¿Y cómo lo ves ahora que has entrado?

R.- Bueno, la verdad el máster es casi más complicado que el acceso. Hay que estudiar mucho, hacer muchos sacrificios,



no obstante merece totalmente la pena poder formarse junto a un equipo docente de tan altísimo nivel; además, tengo unos compañeros fantásticos de los que también aprendo mucho y con los que comparto grandes momentos.

P.- ¿Qué puedes contarnos de tu experiencia en el voluntariado?

R.- He estado 3 años de voluntariado. El primer año me fui a La República Dominicana con la Fundación Luis Seiquer, fue una experiencia muy bonita.

Al año siguiente, fui con la

En una jornada de pesca con su padre.



“Fue complicado entrar, dos años de mucho sacrificio y estudio, pero pude entrar en la Complutense y ahora estoy muy contento”

“Tanto en mi profesión como en los hobbies le debo mucho a mi padre, ya que soy odontólogo, en parte, gracias a él”

ONG Dentistas sin Límites a Camboya, a la región de Batambang, una zona muy deprimida. Me gustó mucho la experiencia,

tanto por conocer el sudeste asiático, como por la posibilidad de poder ayudar en un país tan necesitado.

El tercer año, fue una experiencia muy gratificante, ya que junto a un compañero de carrera, mi amigo Vicente, hicimos un proyecto para llevarlo a cabo en la región de Esmeraldas en Ecuador. Nos encargamos de buscar, a través de una amiga que trabaja allí, toda la infraestructura y patrocinadores; gracias a los donativos de muchos compañeros y empresas fuimos recogiendo material y dinero para llevar a cabo el proyecto. Nos fuimos un grupo de cinco dentistas durante tres semanas y pudimos atender a

más de 1500 niños en aquella zona tan deprimida.

P.- Cuéntanos un poco sobre tus hobbies

R.- La verdad es que tanto en mi profesión como en los hobbies le debo mucho a mi padre, ya que soy odontólogo, en parte, gracias a él.

Respecto a mis aficiones, también he heredado el amor por la moto. Mi padre competía en moto cuando era joven, luego a ser subcampeón de España en la categoría *trail*, y la pasión por las motos nos la ha sabido transmitir tanto a mi hermano



como a mí. Desde pequeños hemos ido en moto, hemos hecho *motocross*, *karting*, viajado a circuitos a ver los campeonatos, en los veranos íbamos a campamentos de *motocross*... Ahora hacemos rutas en moto. El verano pasado fuimos por los Pirineos, el anterior llegué hasta La Provenza y Mónaco con mi novia.

Otra de mis aficiones que me ha inculcado mi padre es el mar. A pesar de venir del interior, llevo navegando prácticamente desde que nací. Disfruto muchísimo navegando,

pescando, haciendo submarinismo, surf... cualquier actividad que se realice en el mar. También me gustan mucho los toros y correr.

Viajar es otro de mis grandes pasiones, me gusta conocer nuevos sitios, nuevas culturas y formas de vivir. Tengo mucha suerte de tener amigos que comparten esta pasión y me acompañan en mis aventuras

P.- ¿Cómo crees que ha influido tu padre en tu carrera profesional?

R.- Bueno, a mi padre lo admiro mucho como profesio-

“Ahora hacemos rutas en moto. El verano pasado fuimos por los Pirineos, el anterior llegué hasta La Provenza y Mónaco con mi novia”

“A pesar de veir del interior, disfruto muchísimo navegando, pescando, haciendo submarinismo, surf.... cualquier actividad que se realice en el mar”

nal, es un referente para mí, y aunque él no se dedique a la periodoncia, su entrega por la profesión y búsqueda de la ex-

celencia, me ha llevado a donde estoy hoy en día. Es un gran ejemplo para mí y es una responsabilidad muy grande el te-

Practicando motocross con su hermano Juan.



Cataluña en la especialidad de estética y restauradora, como yo, intentaremos por lo menos igualar el listón tan alto que tenemos y continuar creciendo en nuestra consulta de Albacete.

P.- ¿Cómo ves el panorama actual de la Odontología en este país?

R.- Es un poco desalentador. El otro día salió un informe que dice que la ratio de odontólogo por habitantes se duplica en España. A esto hay que sumar la irrupción de las policlínicas y grandes compañías con unas técnicas muy agresivas de marketing que están haciendo mucho daño al mundo de la Odontología.

Me parece que la solución pasa por apostar por una Odontología de calidad y por la excelencia.

Es muy importante intentar defender nuestra profesión, tanto a través plataformas como 'Salvemos la Odontología', como a través de los colegios profesionales y el Consejo General de Dentistas, a fin de intentar recuperar la dignidad de nuestra profesión y acabar con el mercantilismo en nuestra profesión.

La regularización de las facultades que ofrecen la titulación, la creación de numerus clausus, una legislación sobre el marketing dental así como fijar unos precios base para determinados tratamientos son medidas que debemos intentar conseguir como colectivo.

P.- ¿Cuáles son tus planes para el futuro? ¿Cómo te ves el día de mañana?

R.- Cuando termine el máster me gustaría hacer el doctorado en el Departamento. Me gustaría verme combinando la práctica privada, con la docencia. Pienso que enseñar es la mejor

manera de seguir aprendiendo, de modo que si tengo la oportunidad me gustaría seguir vinculado con la Universidad.



Dando una charla sobre higiene oral en Camboya.



En ciudad perdida, Colombia.

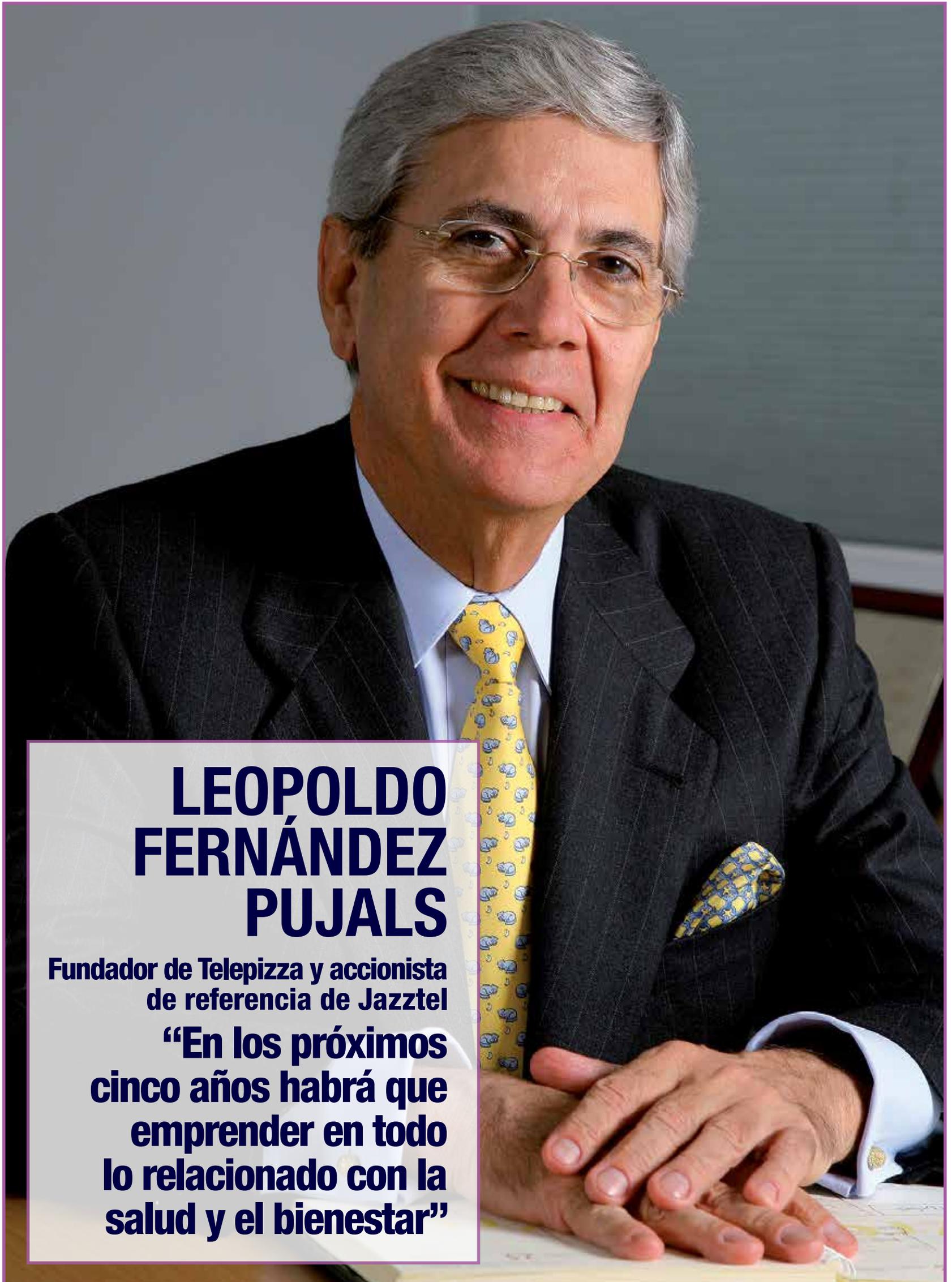


Viaje en moto por la Provenza.

ner la posibilidad de continuar su proyecto. Tanto mi hermana Marta, que se ha formado en la universidad Internacional de



En Bagán, Myanmar.



LEOPOLDO FERNÁNDEZ PUJALS

**Fundador de Telepizza y accionista
de referencia de Jazztel**

**“En los próximos
cinco años habrá que
emprender en todo
lo relacionado con la
salud y el bienestar”**

La biografía de Leopoldo Fernández Pujals está envidiablemente unida al éxito y a sus heterogéneas citas y referencias: “lo imposible sólo tardará un poco más” o “el éxito en la vida no se mide por lo que logras sino por los obstáculos que superas”. El primero tal vez fue tener que asumir con trece años que había que abandonar Cuba porque su familia creía que se avecinaba otra lucha armada. De su exilio en Florida aún recuerda una frase que su madre le dijo: “Nos han robado todo menos lo que tenemos en la cabeza, y esta tenemos que usarla”. Su primer trabajo no remunerado fue como barbero de la familia, ingresó en el ejército estadounidense y participó en la guerra del Vietnam; y se graduó en contabilidad y finanzas. Soñando y pensando a lo grande, como todo lo que ha hecho en la vida, llegó a España con una multinacional. Optimista, idealista y autodidacta, puso en pie la idea de crear un negocio de pizza a domicilio. Así nació Telepizza. Después comenzó otra aventura empresarial como accionista de referencia en Jazztel.

“El éxito en la vida es cumplir con los sueños de cada uno, que evolucionan en las diferentes etapas por las que atraviesa cada persona”. El último, mejorar y promocionar el caballo de pura raza española con la cría, doma y venta de caballos desde la Yeguada Centurión, uno de los complejos equinos más grande del mundo.

PREGUNTA.- En ese manual sobre la vida y los negocios que es ‘Apunta a las estrellas y llegarás a la Luna’, en mi opinión, la clave la da su mujer cuando insiste repetidamente la palabra pasión para trabajar, vivir amar... ¿Qué influencia tendrá nuestro destino si lo que hagamos es con pasión?

RESPUESTA.- Actuar con pasión en todas las facetas de la vida es la diferencia entre vivir en mayúsculas o simplemente estar de paso por esta vida sin aportar ni que la vida te aporte. La pasión es el impulso necesario para conseguir objetivos ambiciosos, para cumplir nuestros sueños para ser dueños de nuestro destino.

P.- Habla de que aquellos que deseen lograr metas en la vida deben de superar dos grandes obstáculos que frenan al ser humano: la “mieditis” y la “excusitis”. ¿Por qué cree que en la situación económico, social actual no son obstáculos y sí oportunidades?

R.- Para mí fue muy duro perderlo todo a la edad de 13 años, abandonar mi país, mi casa, salir de mi situación de confort. Para mis padres fue empezar de cero con tres hijos en otro país... ¡imagínese!. Mi trayectoria es uno más de los muchos ejemplos de superación de los obstáculos que la vida te puede llegar a poner, nunca dejé que el miedo frenara mis sueños. Por supuesto la situación actual es un gran obstáculo para aquellas personas que lo están sufriendo en primera persona pero los obstáculos se pueden superar siempre que no estés afectado de estas enfermedades: la “mieditis” y la “excusitis”

P.- ¿Está infravalorado el éxito? Lo digo porque solo parece que se alcanza cuando estamos en el Ibx 35 y no en nuestros propios y pequeños deseos hechos realidad.

R.- Para mí, haber puesto dos empresas en el Ibx 35, es un éxito. Haber creado empleo en este país, es un éxito. Haber formado junto a mi mujer la familia que tenemos, es un éxito. Ver crecer a mis nietos, ayudar a mis hijos con sus sueños... hay muchas formas de éxito a lo largo de una vida.

P.- Si apuntamos a las estrellas y vamos hasta la luna, tendríamos que recorrer 384.400 km. El hombre sólo la ha alcanzado en cinco ocasiones pese a sus persistencia ¿Conoce a alguien que haya conseguido triunfar rotundamente con el primer negocio?

R.- Bueno, yo triunfé con el que fue mi primer negocio, Pizza Phone que después pasó a llamarse Telepizza. Y no fue cuestión de suerte, es que apunté a las estrellas. Por el camino no tuve miedo a cambiar la estrategia, corregir desviaciones... pero sobre todo es que mi visión personal estaba absolutamente alineada con la profesional.

P.- Una reflexión muy interesante que se hace en el libro es sobre aquellos que quedaron vencidos o presos en una Cuba totalitaria. Exiliado desde los 13 años, ¿la situación actual de este país le hace ser más optimista en la reconstrucción de la sociedad y la democratización del sistema?

R.- Cuando vea en libertad a todos los presos políticos que permanecen en las cárceles cubanas, sin expatriarlos y sin que vuelvan a ser encarcelados a la vuelta de la esquina. Cuando el régimen de Cuba cumpla con todos los tratados firmados con los 35 países del hemisferio occidental -existen 34 de los 35 países que cumplen con los tratados firmados, Cuba es el único que los incumple-. Y cuando sea autorizada la organización de partidos políticos para que puedan tener elecciones libres. Entonces, y solo entonces, creeré en que hay una democracia en Cuba.

“Actuar con pasión en todas las facetas de la vida es la diferencia entre vivir en mayúsculas o simplemente estar de paso por esta vida”

P.- El fundador de la cadena AC Hoteles, Antonio Catalán, dijo de usted que “era el sueño americano, de esos que pertenecían al club de las personas que empezaron de la nada”. En España esto del sueño americano, el empezar de cero es como que a la gente le molesta. ¿Qué tiene su vida que tanta admiración ha dejado entre los españoles?

R.- Supongo que el ver que los sueños, con esfuerzo, se pueden hacer realidad y sobre todo saber que todos, sea cual sea nuestra situación personal, podemos lograrlos. Además, tuve la suerte de crecer en una familia en la que me transmitieron unos valores que me han acompañado a lo largo de la vida y que han sido una constante en mi estrategia profesional, creo que eso la gente lo aprecia, más ahora cuando estamos viviendo una crisis que también es crisis de valores.

P.- Con una brillante carrera en el ejército, ¿la experiencia de la guerra del Vietnam fue una influencia más humana, social o ideológica



Al lograr el grado de capitán en la base de Long Binh.

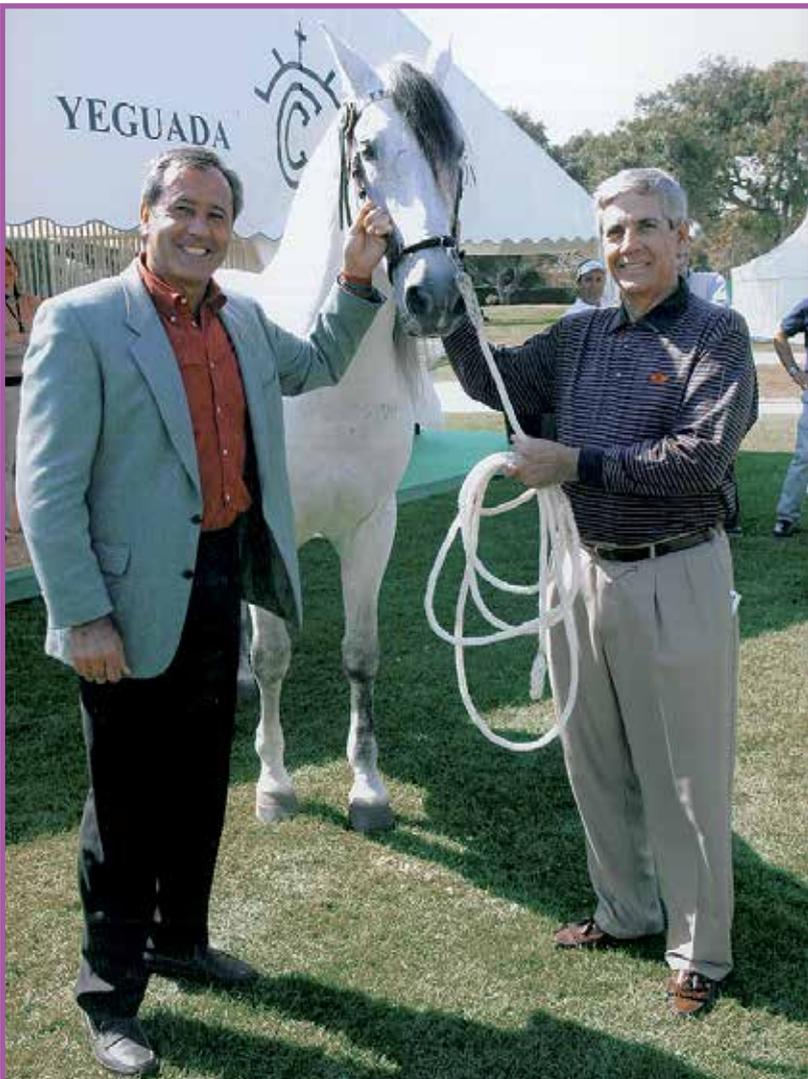
en su vida? Se lo digo por el desprestigio que tiene el ejército en España en los últimos años.

R.- En el ejército aprendí mucho. La experiencia adquirida durante ese periodo me ha acompañado a lo largo de los años. Considero que todos los españoles deberían sentirse muy orgullosos de la institución que vela por su defensa.

P.- Es bien sabido que el talento puede florecer en las condiciones aparentemente más adversas. Para Mario Vargas Llosa, esas fueron las del colegio militar Leoncio Prado de Lima -escenario del éxito ‘La ciudad y los perros’-. En su caso, ¿qué parte del talento de Leopoldo Fernández Pujals nació en la experiencia de coordinar los pedidos de materiales entre los contratistas de empresas privadas y los almacenes del Ejército?



En 1994, reconociendo a Luisa Rodríguez sus cinco años en Telepizza.



Con Severiano Ballesteros en el Open de España 2005.

R.- Yo coordinaba los pedidos de materiales entre contratistas de empresas privadas y nuestros almacenes. Me di cuenta, por ejemplo, de que si toda la maquinaria se la comprábamos a la misma empresa y utilizábamos los mismos modelos, nuestro inventario se reducía lo cual facilitaba la gestión y además lo abarataba. Esa experiencia, por ejemplo, la llevé a Telepizza.

P.- Decía el escritor polaco Stanislaw Lem que "las ideas como las pulgas, saltan de un hombre a otro, pero no pican a todo el mundo".

El premio Nobel de Medicina, Ramón y Cajal aseguraba que "las ideas no duran mucho, hay que hacer algo con ellas". ¿Con cuál se siente más identificado y cuál sería su frase sobre las ideas?

R.- Quizás con Ramón y Cajal que también dijo que "observar sin pensar es tan peligroso como pensar sin observar". Para mí es esencial no sólo la idea, sino saber venderla. Y aprender a vender una idea es algo en lo que todos pueden tener éxito poniendo en práctica las técnicas adecuadas.

P.- "Lo que no quería era llegar a viejo y decir: yo sabía que iba a ocurrir y no hice nada". Imagino que ese olfato empresarial no se pierde, pero ¿dónde y en qué sector habrá que emprender en los próximos cinco años?

R.- En todo lo relacionado con la salud y el bienestar.

P.- Para arreglar este país es indudable que hay que meter dinero, ¿ganaríamos en confianza y credibilidad si estuviésemos gobernados por empresarios como los hermanos Roig, Amancio Ortega o Rafael del Pino -las tres mayores fortunas de España, según 'Forbes'- o simplemente deberían los políticos dejarse asesorar más?

R.- Y no solo en confianza y credibilidad, sino en efectividad. Pero más por poder extrapolar a la gestión del país su experiencia en los negocios, de éxito probado, que es lo que generaría la confianza para que el dinero entrara en la economía española.

P.- En el libro se hace referencia al logro de llevar a dos compañías como Telepizza y Jazztel al Ibex 35. Por lo visto, los aviones, la ducha, los atascos o esos momentos de soledad real o compartida son una buena cuna para las más brillantes ideas. ¿Cómo surgieron las de las dos compañías?

R.- Telepizza sí fue idea mía. Mi hermano que vivía en EEUU me envió un artículo del 'Wall Street Journal' en el que se hablaba de "La guerra de las pizzas" (*Pizza wars*). Ahí me di cuenta de que ese era un tipo de negocio con un gran futuro en España, no había nada similar, y que yo podía emprender por mi cuenta. Jazztel sin embargo no fue una idea mía como tal, la empresa

ya estaba creada, sin embargo puedo decirle que el reto fue incluso más ambicioso, no era crear una compañía desde cero, era sacarla de la bancarrota y además luchando contra gigantes.

P.- Dedicado también al caballo Pura Raza Española, ¿cómo ve el mercado para los criadores de caballos y un sector que solo en Andalucía mueve cerca de 3.000 millones de euros?

R.- Hay que dar un completo giro a la forma de entender el sector y como en todo hay que profesionalizarlo de forma que la gestión sea como la que se lleve a cabo en una empresa.

P.- El complejo de la Yeguada Centurión ha sido definido como "la ciudad del caballo",

¿hasta dónde puede llegar la ilusión de Leopoldo Fernández Pujals con la promoción y apoyo al caballo de pura raza española?

R.- Para mí hasta ahora económicamente hablando ha sido un pozo sin fondo, sin embargo, no ceso en mi propósito. Espero ser recordado por haber mejorado el caballo español y el trabajo que hice por este sector. La Yeguada Centurión es haber hecho realidad el que era mi sueño desde la infancia.

TEXTO: MIGUEL NÚÑEZ

'Apunta a las estrellas y llegarás a la luna'

El título del libro de Leopoldo Fernández Pujals es una biografía del éxito a partir de los sueños. Los suyos, como relata, comenzaron en una Cuba convulsa: "Como anécdota, diré que el 10 de enero de 1959, diez días después de que Fidel Castro tomase el poder, un húngaro que alquilaba un apartamento de mi familia dio un preaviso para romper el contrato de alquiler. Les comunicó a mis padres que se iba del país, porque, según dijo, lo que venía era comunismo, que él ya lo había vivido en Hungría y que no deseaba repetir la experiencia. Mis padres no creían que eso fuera posible a tan solo noventa millas de Estados Unidos...". Después llegó el exilio en Florida, la guerra de Vietnam, los comienzos en Johnson & Johnson... la búsqueda de nuevos negocios con Pizza Phone, el éxito y crecimiento de TelePizza, el reto de Jazztel; y la pasión por los caballos con la Yeguada Centurión. Un libro que apunta al éxito. El último de Leopoldo Fernández Pujals.



Soluciones de vida

PSN crece uniendo fuerzas

La batalla se inició con el ataque frontal de ambas flotas desplegadas en línea e intentando Alí Bajá envolver sólo el ala derecha cristiana, ya que el ala izquierda se extendía casi hasta la costa. En ese intento, las dos alas comprometidas, por un lado la derecha cristiana y por el otro la izquierda turca, al sur de los despliegues, mantuvieron un combate particular, alejadas del resto de los contendientes y en la que los barcos de la Liga llevaron en principio la peor parte. El fracaso del asalto frontal de los otomanos y el auxilio de la reserva cristiana a su alejada ala derecha sería la que daría la victoria a don Juan de Austria. Sólo lograron salvarse unos 60 barcos turcos.

El otro problema, que no debemos dejar pasar por alto y que Don Juan de Austria debía resolver era reducir las diferencias de maniobrabilidad inherentemente más baja de las galeras cristianas, y especialmente de las galeras españolas y de las grandes galeras de fanal, mientras debía jugar con su ventaja táctica intrínseca en un choque frontal. Don Juan dispuso su flota en cuatro cuerpos o divisiones, esto es, un centro, o "cuerpo de batalla", con las dos alas izquierda y derecha y una reserva. La organización en cuatro cuerpos, observada por ambos bandos, venía dictada por las limitaciones inherentes de las galeras y las flotas de galeras. La naturaleza simétrica de las disposiciones cristiana y musulmana tal y como atestiguan los números nos da evidencia de este hecho.

Cada una de las alas cristianas en el día de la batalla tenía 53 galeras, lo que representa el máximo número de galeras que podían maniobrar en una línea pareja sin perder la integridad de formación. El ala derecha musulmana tenía 56 galeras, probablemente por la misma razón. La izquierda musulmana tenía no menos de 87, pero hay razones para creer que se pretendía que envolvieran el flanco cristiano como pudieran sin pretensión de mantener la formación. Por su parte el centro cristiano, con menor necesidad de maniobrar que las alas, estaba compuesto de 64 galeras, teniendo delante el centro musulmán que tenía 96 galeras en línea. El escuadrón de

LA BATALLA DE LEPANTO (y II)

¿Paralelo con el conflicto actual entre Occidente y el Yihadismo?



Por **José Antonio Crespo-Francés**

reserva de Don Juan tenía 30 galeras, aparentemente las que sobraron tras disponer el mayor número de ellas en la línea que era tácticamente posible. Tanto Don Juan como Múezzinzade Alí Pachá basaron sus planes tácticos en un centro de 61 ó 62 galeras flanqueado por escuadrones de cubierta de un tamaño menor. Pero mientras Don Juan concentró, y eso fue clave, el resto de sus galeras en una unidad de reserva tras la línea principal de batalla como "tapón" defensivo, Múezzinzade Alí Pachá, con más galeras bajo su mando, mantuvo una reserva de 32 grandes galeotas y le dio el grueso de las restantes galeras musulmanas al comandante de su ala izquierda, Uluj Alí, un maestro de la maniobra, con la evidente esperanza de que usara su superioridad numérica y su maniobrabilidad para coger por retaguardia y envolver el flanco derecho cristiano.

Don Juan de Austria había decidido en Mesina mantener su ala izquierda apoyada en la orilla, mostrando su principal preocupación en evitar que los turcos le doblaran los flancos de las alas y tornaran la batalla en una lucha desorganizada que podrían resolver rápidamente en su favor. En tanto que las dos alas fueran capaces de mantener la línea de batalla, su centro de batalla sería finalmente

capaz de triturar y superar a las galeras musulmanas más bajas y menos fuertes. Por ello las más rápidas y maniobrables le fueron asignadas al ala izquierda bajo mando de Agustino Barbarigo, que recibió una mayoría de galeras venecianas, y las pocas galeras occidentales y galeras de fanal bajo su mando fueron asignadas por Don Juan de Austria al costado interno de su ala izquierda. Claramente las galeras más ligeras y con menos fondo de Mohamed Suluk, quien conocía la costa, iban a intentar doblar el flanco del ala izquierda cristiana manteniéndose pegadas a la orilla, por lo que la misión de Barbarigo era muy clara y difícil pues debía impedir a toda costa que le envolvieran por el norte en paralelo a la costa.

En oposición con la situación en el ala izquierda, la organización interna del ala derecha cristiana, bajo mando de Juan Andrea Doria, era simétrica, como también lo era la fuerza de reserva mandada por Álvaro de Bazán. Pero el centro de batalla era tan asimétrico como el ala izquierda, con la mayor movilidad hacia la izquierda, y las galeras más pesadas situadas a la derecha. Juan de Cardona mandaba siete galeras rápidas en la vanguardia, con cometido de reconocimiento y de apoyo donde fuesen requeridas. Don Juan sentenció con claridad que su intención era luchar solamente en una línea al ordenar que se cortaran los sobresalientes "espolones" de las proas de las galeras cristianas, para que sus cañones se pudieran apuntar hacia abajo sobre las bajas cubiertas de los barcos musulmanes a una distancia lo más corta posible.

Los "espolones", utilizados para romper la estructura de remos enemiga y para servir después como puente de abordaje en un ataque sobre el flanco, tenían claramente poco valor en la clase de lucha que él tenía en mente. Para los turcos el problema era casi insuperable pues el combate desordenado era su fuerte. Si se les daba ocasión de coger a la flota cristiana desorganizada terminarían desbaratándola tal como habían hecho en Prevesa en 1538 cuando el gran Barbarroja había desbordado al viejo Andrea Doria en un brillante juego logístico, y en Djerba en 1560, cuando Piali Pachá había cogido al joven Doria desprevenido.

Cualquier enfrentamiento parcial se inclinaría muy seguramente hacia las más pesadas galeras cristianas siempre y cuando mantuvieran su formación. Múezzinzade Alí Pachá tendría que planear un choque frontal total sabiendo que su centro lucharía con una seria desventaja.

Para llegar al centro cristiano, Alí Pachá tendría que disponer primero de las alas cristianas. Eso significaba que debería atraerlas fuera de posición, doblarles los flancos, o maniobrarlas tan fuertemente como para destruir su integridad táctica y generar un combate desorganizado, puesto que las fracciones musulmanas sufrirían



Fase inicial de la Batalla de Lepanto.

de las mismas desventajas tácticas en un choque frontal en las alas como lo harían en el centro. Su objetivo tenía que ser eliminar rápidamente al menos una de las alas cristianas como factor táctico, puesto que no se podía esperar que su centro se mantuviera mucho tiempo. Teniendo esta idea muy presente su plan quedaba claro. Sabía que sufriría graves pérdidas en el centro por lo que debía dar a sus alas una base sólida para su maniobra. Contaba además con una ventaja sobre Don Juan, ya que podía permitirse darle a sus alas una cierta independencia de funcionamiento. La capacidad

de maniobra de los cuerpos de los flancos musulmanes era indudablemente superior a la de sus oponentes cristianos, incluso si las galeras venecianas eran individualmente más rápidas.

A causa de esto Alí Pachá apoyó a las galeras de su centro con no menos de 8 galeras y 24 galeotas bajo mando de Murat Reis, para despachar refuerzos. Estas debían darle además una cierta protección a los flancos del centro además de la que ofrecía la unidad de reserva, para que las alas pudieran moverse con más libertad si cabe. Alí Pachá ordenó la marcha a sus alas, por un lado Mohamed Suluk

Si a los turcos se les daba ocasión de coger a la flota cristiana desorganizada terminarían desbaratándola tal como habían hecho en Prevesa en 1538

en la derecha se aprovecharía del menor fondo de las galeras Musulmanas para forzar el flanco

cristiano en la orilla siendo esta la clave del plan musulmán. Si Barbarigo, al mando del ala izquierda cristiana, le dejaba el más mínimo resquicio por el lado de la orilla, podría forzar rápidamente tantas galeras como fuera posible en la retaguardia cristiana. Dado que una galera estaba efectivamente perdida si se la atacaba por el flanco o la retaguardia, y bajo tales circunstancias una galeota podía medirse con una galera de primera clase y así ocurrió, ello rompería la línea cristiana.

A Uluj Alí en la izquierda musulmana, con ilimitado espacio de mar, se le dio la fuerza principal, al menos 30 galeras




FEDESA

Modelo "PRINCE" disponible en dos versiones

PRINCE LUX:

Micro motor eléctrico NSK / Pedal multi funcional / Lámpara led FARO MAIA / Jeringa aire agua MINI-MATE / Aparato de limpieza Satelec + 3 puntas / Mangueras con luz / Taburete Astral / Motor aspiración / Cs1 centrífuga Dürr.

PRINCE LUX:

Micro motor neumático NSK / Pedal sencillo redondo / Lámpara FARO EDI / Jeringa aire agua MINI-MATE / Aparato de limpieza Satelec + 1 punta / Mangueras con luz / Taburete Astral / Motor aspiración / Cs1 motor centrífuga Dürr.




FEDESA

Modelo "ASTRAL"

Disponemos de otros modelos. Consulte nuestros precios



más de las que podía poner en línea. Debió tener intención de forzar el flanco cristiano abierto al mar por el sur. Como mínimo forzaría a Doria a actuar con prevención pues la fuerza de Uluj Alí actuaría sobre la retaguardia cristiana, teniendo que ser neutralizada la reserva cristiana. Un error de cálculo o una decisión prematura de comprometer la reserva cristiana podía llevar al traste la maniobra. Por ello las dos flotas opuestas se vieron forzadas a avanzar con cautela la una hacia la otra, los cristianos desde el norte, los musulmanes desde el sur. Cuando la vanguardia cristiana bordeó Punta Scropha en la entrada noroeste del golfo de Patras a primeras horas de la mañana del 7 de Octubre descubrió la flota musulmana al fondo del golfo y hacia el oeste desde su posición, ambos bandos estaban bien preparados.

Evidentemente las fuerzas de las alas de ambas flotas situadas junto a las orillas costeras del norte se encontraban muy avanzadas con respecto a los centros y a la fuerza situada en mar abierto que avanzaba diagonalmente con los flancos abiertos al mar abierto. Esto puede haberse debido a que el centro y en particular la derecha cristiana, tuvieron que cubrir una distancia considerablemente mayor entre el avistamiento inicial y el enfrentamiento al pivotar sobre el ala izquierda apoyada en la orilla norte.

Esta postura queda corroborada por el hecho de que no todas las galeazas cristianas que Don Juan de Austria tenía intención de desplegar por delante de la línea cristiana para desordenar la carga de las galeras musulmanas llegaron a su puesto. Las dos galeazas asignadas a la izquierda llegaron claramente a su puesto por delante de las galeras de Barbarigo e infringieron considerable daño a Mohamed Suluk. Las dos galeazas asignadas al centro parece que también se enfrentaron con algún efecto positivo, pero en cambio las dos galeazas asignadas para cubrir la línea de Andrea Doria estaban muy retrasadas cuando dio comienzo la acción y parece ser que no pudieron entrar en combate. En contraposición, una de las dos galeazas de la izquierda,

probablemente la de Antonio Bragadino, se las arregló para reentrar el combate tras haberse enfrentado inicialmente a las galeras musulmanas que la sobrepasaron para atacar a la izquierda cristiana.

Puede considerarse un acierto la salida temprana de la Armada cristiana, pues eso permitió arrinconar a los turcos a la entrada del golfo. La lucha fue borda contra borda, cuerpo a cuerpo, un combate de infantería. Aló ordenó poner el rumbo de su proa a la Real quedando trabadas cuando se produjo el choque. La galera Real y la galera turca Sultana, insignia de Alí Pachá, se enfrentaron en combate directo. Alí llevaba 400 jenizaros elegidos con diez

Tras una batalla de cinco horas, La Real capturó la “Gran bandera del califa”, que sería enviada a Roma convirtiéndose en el símbolo de la victoria en Lepanto

Hubo naves en las que perecieron todos o casi todos sus ocupantes como la galera papal Florencia donde sólo quedó combatiendo Tomás de Médicis, gravemente herido

galeras y dos galeotas que le seguían de cerca, al igual de Don Juan de Austria llevaba a popa varias galeras para auxilio inmediato.

Otras las galeras del centro acudieron hacia donde los dos navíos principales combatían. La Real fue asaltada dos veces a lo que el marqués de Santa Cruz envió 200 hombres de refuerzo. Colona que había

derrotado a la galera de Pertau, sobre la una de la tarde, se puso al costado de la galera de Alí barriendo su cubierta con fuego de mosquetería a lo que desde la real se acompañó con un tercer contraataque a la Sultana que fue abordada y tras una hora y media de sangriento combate, con refuerzos a los dos navíos desde sus respectivas flotas, fue capturada. Don Juan, rodeado de sus leales lucha también cuerpo a cuerpo, consiguen llegar hasta Alí Bajá que fue gravemente herido por un disparo de mosquete, y tras caer sobre cubierta de los remeros. De inmediato fue decapitado por un soldado español de Málaga, lo que afectó gravemente a la moral de sus tropas. La Real capturó la “Gran bandera del califa”, que sería enviada a Roma convirtiéndose en el símbolo de la victoria en Lepanto. Se había conseguido la victoria tras una batalla que había durado cinco horas.

Durante la batalla de Lepanto, como ayuda a la maniobra a ese gran barco, la Real, era empujado por la popa durante la batalla por otras dos galeras. Como buque insignia, estaba lujosamente ornamentada y pintada en rojo y oro. Su popa estaba dotada de numerosas esculturas, bajorrelieves y otros ornamentos, muchos de los cuales estaban inspirados en temas religiosos, cuyo diseño fue encargado a Juan de Mal Lara.

En el sur de la contienda Uluch Alí que parecía querer envolver por el sur a Doria cambió súbitamente su rumbo para dirigirse a la brecha que se abría entre el centro cristiano y su ala derecha, en el extremo sur del centro se encontraba Giustiniani, prior de Mesina y almirante de la escuadra maltesa que pese a su esfuerzo fue barrido y aplastada su fuerza siendo capturada su nave.

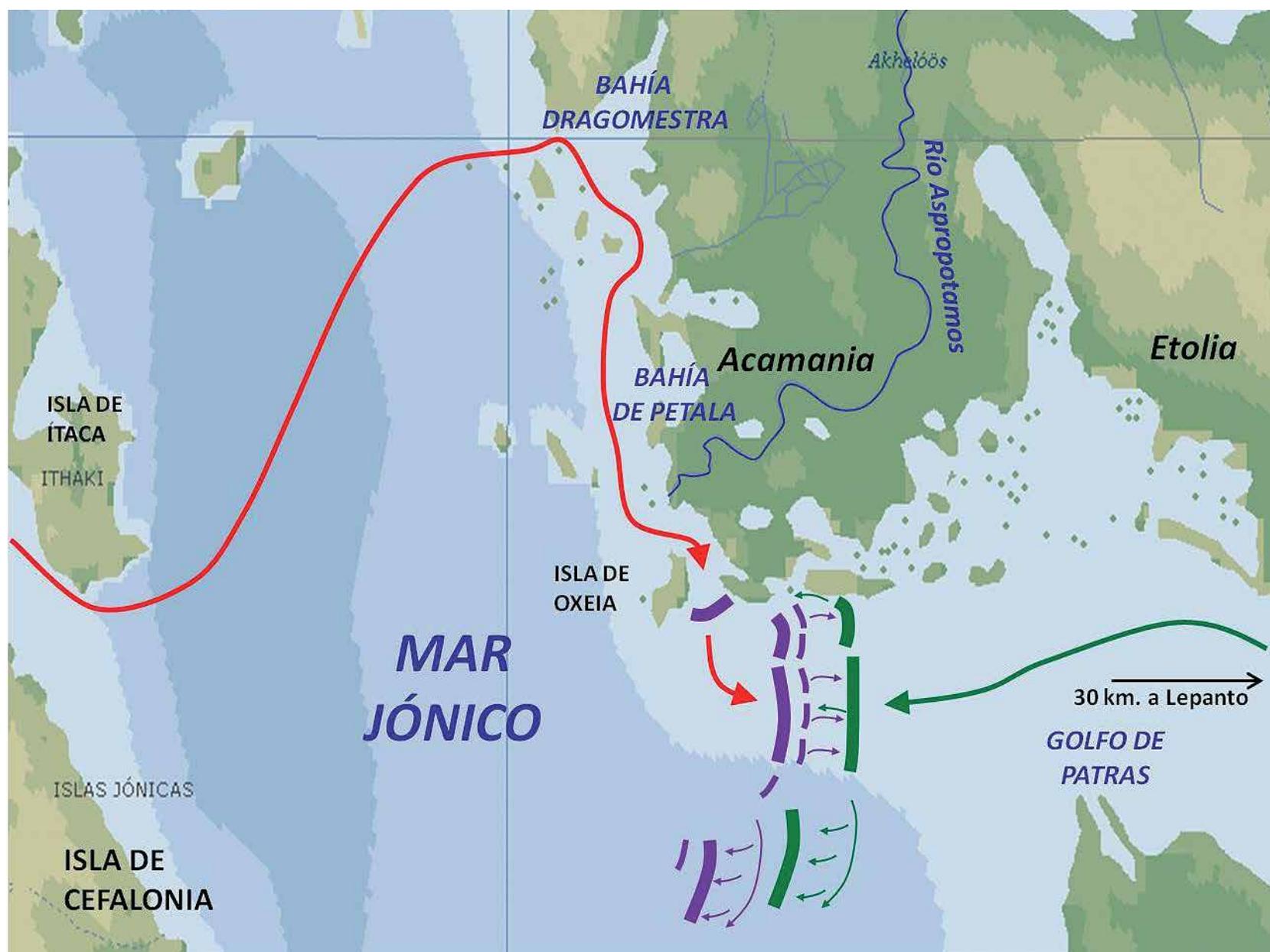
Juan de Cardona con ocho galeras sicilianas de la reserva acudió en ayuda de Giustiniani siendo contraatacado por dieciséis galeras de Uluch Alí librándose en este encuentro el más encarnizado combate de toda la batalla cayendo Cardona mortalmente herido y sobreviviendo sólo 50 hombres de los 500 que llevaba.

Hubo naves en las que perecieron todos o casi todos

sus ocupantes como la galera papal Florencia donde sólo quedó combatiendo Tomás de Médicis, gravemente herido con diecisiete marineros. En la otra nave papal, el San Juan perecieron todos los soldados y en el Piamontesa, de Saboya, cayeron su comandante y todos los soldados y remeros. Visto el error de Doria reaccionó remando de nuevo hacia el lugar de la lucha cerrando espacio con el centro a pesar de ello se lanzaron acusaciones de traición hacia él.

A parte de otros puntos ya citados también colaboró en gran medida en el éxito el contar con una fuerza de reserva ágil que pudo acudir en ayuda dónde y cuándo fue necesario, bajo la responsabilidad de Don Álvaro de Bazán, Marqués de Santa Cruz. Igualmente tuvo que ver el factor humano, con unos soldados con valor y coraje que supieron enfrentarse frente a unos bravos guerreros turcos, también no podemos olvidar la potencia de fuego de las naves venecianas, colocando por encima de todo el genio marítimo de Don Juan de Austria que supo liderar y combinar a un grupo heterogéneo, demostrando una gran capacidad de escuchar a los subordinados para luego adoptar decisiones y llevarlas hasta el final.

A pesar de la falta de diligencia de Andrea Doria o quizá de su posible intención de defección, la victoria cristiana resultó aplastante. En primer término, y para ser justos, debemos achacarla al papa Pío V sin cuya visión habría sido imposible formar la Liga Santa y en segundo término a Don Juan por sus dotes de mando. El empleo de las galeazas fue admirable a pesar de su dificultad de maniobrabilidad frente a las galeras, pero con gran potencia de fuego, a pesar de lo que la larga supremacía de las naves de remos estaba en su ocaso. Lepanto fue la última gran batalla de galeras, de ataque frontal y naves a remos, táctica que sería sustituida las velas y el fuego de costado. Podemos afirmar desde el punto de vista de la historia militar y naval Lepanto supuso el final de una época. Debemos subrayar que el éxito definitivo fue el acierto de Don Juan de combinar las galeras



de diferentes nacionalidades para impedir que nadie tomara la decisión de retirarse individualmente sintiéndose empujados todos a desempeñar un honroso papel frente a los otros ejerciendo una acción conjunta y apoyo mutuo.

Al día siguiente de la batalla, muy temprano, Don Juan de Austria, como líder que era, visitó todas las galeras, una por una, llevando el consuelo y la asistencia a los heridos, y controlando el recuento de las pérdidas sufridas. La fuerza cristiana perdió quince galeras y unos ocho mil hombres de los que dos mil eran españoles, ochocientos del Papa y los demás venecianos. De la armada turca sólo se salvaron treinta galeras, yéndose a pique en el golfo noventa, quedando las ciento setenta y ocho restantes en poder de los cristianos, obteniendo ciento diecisiete cañones gruesos y doscientos cincuenta de menor calibre.

También fueron liberados más de doce mil cristianos cautivos que llevaban los turcos remando en sus galeras que de forma espontánea y con el mayor entusiasmo se ofrecieron a cubrir las bajas de muertos y heridos en la armada cristiana.

El reparto del botín lo controló personalmente Don Juan, tal como se estipulaba en el articulado de constitución de la Liga Santa tal como sigue: Al Papa, veintisiete galeras, nueve cañones gruesos, tres pedreros, cuarenta y dos sacres y doscientos esclavos. Al rey católico, la galera La Sultana de Alí-Pachá, con otras ochenta y una, sesenta y ocho cañones grandes, doce pedreros, ciento sesenta y ocho sacres y tres mil seiscientos esclavos. A Venecia, cincuenta y cuatro galeras, treinta y ocho cañones, seis pedreros, ochenta y cuatro sacres y dos mil quinientos esclavos. A Don Juan de Austria le correspondía como generalísimo la décima

El éxito definitivo fue el acierto de Don Juan de combinar las galeras de diferentes nacionalidades para impedir que nadie tomara la decisión de retirarse individualmente

parte de todo, pero sólo tomó dieciséis galeras, setecientos veinte esclavos y una por cada diez piezas de artillería. Le correspondió entre los cautivos el ayo de los hijos de Alí-Pachá, Alhamet, preso con ellos por Marco Antonio Colonna en la galera del rey de Negroponto, donde se habían refugiado después de haberse ido a pique la suya.

Desde el castillo de Santa Maura, en el mismo golfo de Lepanto, envió Don Juan a su hermano el rey al maestre de campo de don Lope de Figueroa; con éste iba también su correo, Angulo, llevándole el estandarte del profeta tomado en la galera de Alí. Al Papa envió al conde de Priego; al emperador Maximiliano II de Austria, a don Fernando de Mendoza, y a la Señoría de Venecia, para darle la enhorabuena, a don Pedro Zapata de Calatayud. No se olvidó Don Juan de Austria, de su tía doña Magdalena de Ulloa, y al mismo tiempo que al Papa, al rey, al emperador y a la señoría, ele envió a ella a Jorge de Lima, llevándole de su parte lo que más podía satisfacer su corazón de cristiana, de española y de amantísima madre: el lignum crucis, regalo de San Pío V, que había llevado él en la batalla de Lepanto, y una bandera turca arrancada por él mismo en la galera del serasker.

Significado ha tenido la derrota de la armada del Imperio otomano para la civilización europea. Lepanto resultaría ser la gran victoria cristiana sobre los turcos y la noticia de este triunfo conmocionó a toda Europa, llegando a ser bautizada como “la gran ocasión que vieron los siglos”, aunque lamentablemente no hubo una potente persecución y explotación del éxito que aniquilara por completo a la fuerza enemiga. En realidad, el éxito se debió fundamentalmente a la lucha particular en el intento de involucramiento turco que permitiría a la escuadra de reserva cristiana auxiliar primero al centro y después al ala derecha. Pero también a la superioridad de la flota de los coaligados en tanto a la artillería y sobre todo en el uso del fuego de arcabuces y mosquetes que se habían convertido en la base del apoyo de los tercios de Infantería Española.

Cuando el 17 de octubre la galera llamada El Ángel entró en Venecia anunciando la victoria la ciudad cayó presa de un fervor y entusiasmo religioso que no se conocía desde tiempos de la primera Cruzada. Ese entusiasmo corrió como la pólvora por toda Europa llevando el mensaje de que los odiados turcos habían sido derrotados. Pintores, escultores y poetas compitieron cada uno a cantar el triunfo de las armas cristianas.

Tras aquel 7 de octubre que desembocó en una victoria aplastante de la flota cristiana la flota otomana sería en gran parte destruida. En la percepción popular, la batalla quedó marcada como un hito decisivo en la larga lucha otomano-cristiana, significando un punto de inflexión que puso fin a la hegemonía naval otomana, establecida en la batalla de Préveza en 1538, aunque los resultados prácticos e inmediatos fueron mínimos pues el duro invierno que siguió impidió cualquier acción ofensiva por parte de la Liga Santa, hecho que los otomanos emplearon dándose un respiro para reconstruir febrilmente su fuerza naval destruida. Paralelamente Venecia sufría

pérdidas en Dalmacia, donde los otomanos avanzaron y tomaron varias posiciones en el continente y la isla de Brazza, Brač. La situación estratégica sería gráficamente evaluada más tarde por el Gran Visir otomano Sokullu Mehmet Pasha al embajador veneciano: “al derrotar a nuestra tropa, ustedes han afeitado nuestra barba, pero crecerá de nuevo,



Resultaría ser la gran victoria cristiana sobre los turcos y la noticia del triunfo conmocionó a toda Europa, llegando a ser bautizada como “la gran ocasión que vieron los siglos”

El Papa felicitó y agasajó al generalísimo Don Juan de Austria, y le regaló magníficas mesas de mosaicos, que se admiran aún en el Museo del Prado de Madrid

REPRESENTACIÓN DE LA BATALLA DE LEPANTO.

Las representaciones de la batalla, como ésta del Vaticano, suelen ser bastante inexactas. En ésta la escala

del terreno es varias veces inferior a la de las flotas, se muestra la flota Cristiana en una disposición que jamás llegó a alcanzar, y la flota Turca con los cuatro escuadrones en línea. Esto se debe a que se intentaba representar la batalla como un combate entre la cruz Cristiana (los cuatro escuadrones dispuestos en una cruz) y el creciente Musulmán (los cuatro escuadrones en línea con ambas alas avanzadas). A pesar de ello tiene el interés de representar el antes y el durante el combate simultáneamente. Obsérvese que las dos galeazas del ala derecha Cristiana no llegaron a su posición en la batalla. El punto rojo marca la posición del castillo de Lepanto.

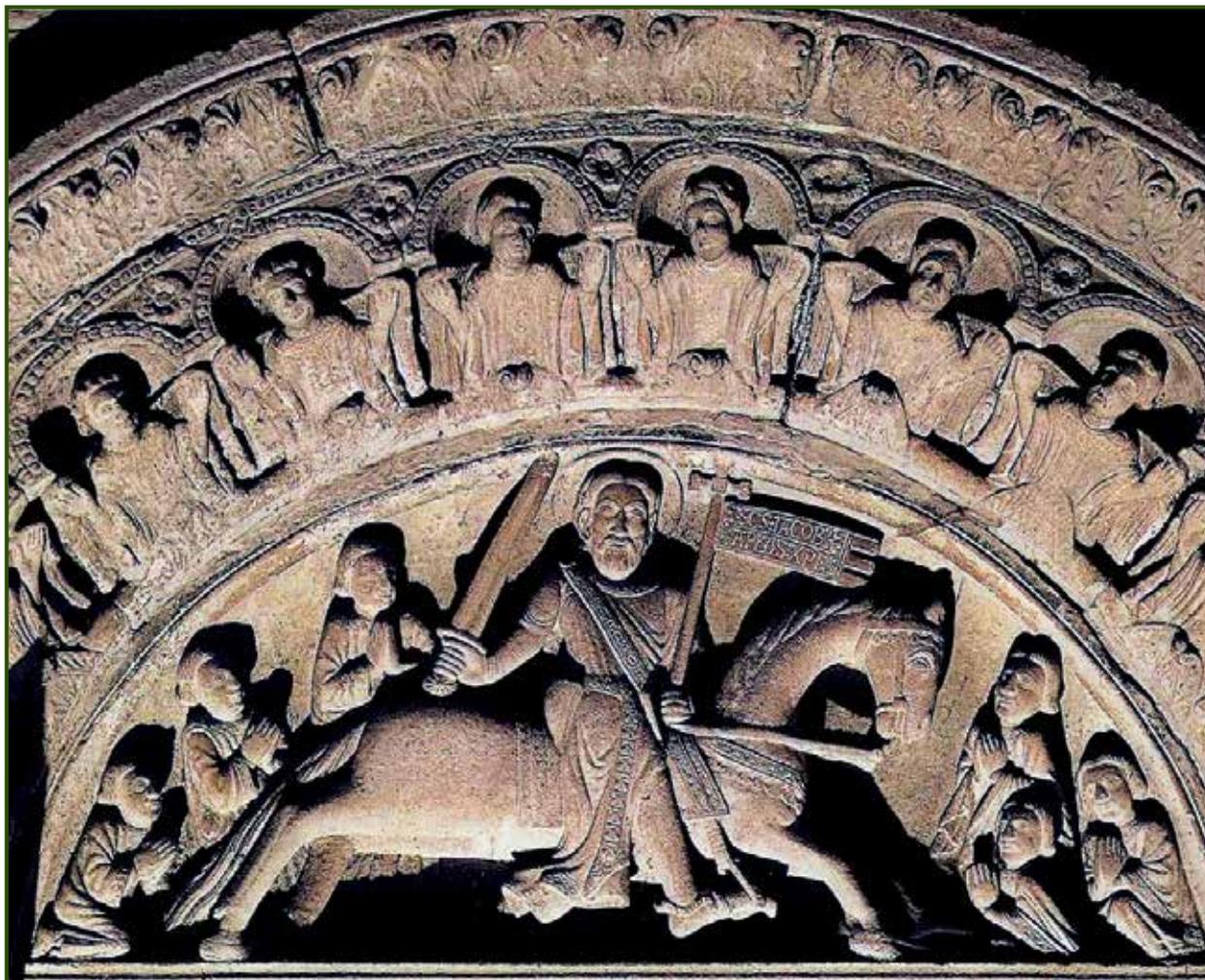
pero al conquistar Chipre hemos cortado vuestro brazo y nunca les crecerá otro”.

El triunfo de Lepanto se celebró con el mayor entusiasmo en todas las naciones europeas. El Papa felicitó y agasajó al generalísimo Don Juan de Austria, y le regaló magníficas mesas de mosaicos, que se admiran aún en el Museo del Prado de Madrid. Instituyó, además, la fiesta del Santísimo Rosario para el primer domingo de octubre, que todavía se celebra en el mundo cristiano. Por espacio de siglos enteros persistió en Europa, y singularmente en España, la resonancia de la batalla de Lepanto que tuvo por efecto limpiar buena parte del mar Mediterráneo de las asechanzas de los piratas turcos y argelinos, dando así a nuestras gentes de mar una relativa tranquilidad para poder realizar sus travesías marítimas. Esta batalla contribuyó asimismo notablemente al ocaso del poderío turco rompiendo el mito de la imbatibilidad marítima de las fuerzas turcas.

En la carta dirigida por Don Juan a su hermano el rey comunicándole la victoria nos encontramos con una clara muestra de su personalidad. No se muestra en absoluto vanidoso, pero no tiene

empacho en reconocer sus méritos, para lo que le bastan dos líneas. A continuación le indica que le envía a don Lope de Figueroa para que “no deje de atraer a la memoria de V.M. de atender sin perder tiempo a levantar gente, armas y galeras y para prevenir para el verano que viene armas y vituallas”. En su carta ya se muestra preparado y con un objetivo claro puesto en la siguiente batalla lo que demuestra su carácter previsor. Se da cuenta claramente de que con Lepanto no acaba todo y finalmente, utiliza todo el resto de la carta para recordar a su Majestad los muertos y de otros que también han servido a sus órdenes para que les escriba. Al año siguiente, cuando la flota cristiana retomó las operaciones, se enfrentó con una armada otomana renovada, bajo el mando de Uluch Alí, pero ambas flotas se cruzaron e hicieron escaramuzas repetidamente en torno al Peloponeso sin acabar en un enfrentamiento decisivo. Lamentablemente los intereses divergentes de los miembros de la Liga empezaron a mostrarse y la alianza comenzó a fallar.

José Antonio Crespo-Francés es Coronel de Infantería en situación de Reserva.



Tímpano de "Santiago en Clavijo" (catedral de Santiago) del libro de Ramón Izquierdo Perrín: 'Los caminos de Santiago' Ed. Encuentro.

SANTIAGO DE ESPAÑA (I)

Una pequeña aproximación al origen de esta tradición



Por **Juan M^a Silvela Milans del Bosch**

1.1 INTRODUCCIÓN

Una casa se empieza a construir por los cimientos y la prudencia aconseja que, antes de hacer reformas o arreglos, estos deban ser reconocidos y, a veces, reforzarlos.

El edificio virtual de nuestro ser colectivo español se basa también en unos cimientos históricos, sociales, culturales y geográficos; y, por supuesto, heredados. Evidentemente, son conceptos en su mayoría muy abstractos en un amplio sentido y mucho más profundos que los de una edificación. En consecuencia, al nombrar, describir, reconocer y analizar estos cimientos, sentimos la

necesidad de expresarlos mediante símbolos.

Por otra parte, nuestra nación tiene una esencia dinámica que no se puede obviar. Por esta causa, sus signos representativos deben tener la virtud de poder ser proyectados hacia el futuro; es decir, han de significar también nuestros ideales y aspiraciones. Todo ello, sin menoscabo de nuestro sustrato histórico, cultural y social,

pues el futuro difícilmente tendrá sentido si no está basado en el pasado. Al menos no sería fácil escoger un buen camino.

¿Pero, la tradición jacobea representa adecuadamente, hoy en día, lo que somos y a lo que aspiramos? ¿Debe ser reconocida y reforzada como tradición que contribuyó decisivamente al quehacer de España y como base de nuestro destino futuro?

¿La tradición jacobea representa adecuadamente lo que somos y a lo que aspiramos? ¿Debe ser reforzada como tradición que contribuyó al quehacer de España?

Para comprobarlo me propuse reflexionar sobre cómo y por qué se desarrolló esta secular tradición, qué efectos produjo en nuestra historia y su posible trascendencia hacia el futuro. Me empujó a ello la evidencia de que la praxis cotidiana nos ha obligado a entender de diversas técnicas y procedimientos, cada vez más sofisticados, para resolver con eficacia los múltiples problemas que surgen a diario en nuestras actividades cotidianas y profesionales. Sin embargo, con respecto a aquellos asuntos, es frecuente que nos conformemos con lo aprendido en el colegio. Este desequilibrio produce una indefensión grave ante el positivismo histórico reduccionista y la ciencia moderna, que marginan la abstracción, rechazan lo no sensible o experimentable y arrinconan la metafísica, la ciencia del ser y del espíritu.

Son asuntos que se deben tratar con una profundidad semejante a la de los conocimientos y técnicas que empleamos en el desarrollo de nuestras actividades cotidianas o de trabajo, si queremos ser conscientes de nuestra dignidad y defender nuestra libertad frente a la "verdad consensuada" de moda, que por ser pactada tiende inexorablemente a desvincularse de la realidad y que, sin embargo, se pretende imponer.

Estudiar la tradición jacobea y comprobar sus bases históricas y su influencia en el quehacer de España no ha sido tarea fácil para mí. Diversas circunstancias han contribuido a ello. En primer lugar, por la preponderancia del Camino en la mayoría de los estudios y publicaciones sobre este tema; así lo reconocía el especialista en la tradición jacobea Millán Bravo Lozano, catedrático de latín de la Universidad de Valladolid, que nos dejó ya hace algunos años y que echo tanto de menos, especialmente nuestras largas conversaciones sobre Santiago de España. Después, el exceso de información, a veces confusa, mezclada con leyendas e incluso manipulada. También el interés en su desacreditación de determinados MCS,s. Y, por último, cierto se-cuestro gallego.

A pesar de mis limitaciones, y después de informarme dentro de mis posibilidades, asumí el patronazgo de Santiago

Según la interpretación tradicional, Jacobo significa “el que suplantó” a su hermano Esaú por un plato de lentejas ante su padre ciego

¿Dónde fue enterrado? ¿Su cadáver fue trasladado a España? ¿Cuándo? ¿Predicó en España? Misterios hoy no aclarados

para España como un símbolo idóneo de nuestro devenir histórico, de lo que somos como nación y de nuestros anhelos como unidad de destino universal, concepto ya expresado por Ortega y Gasset. Una síntesis de mis reflexiones y un resumen de los datos y argumentos, que me llevaron a esta decisión, intentaré exponerlos en esta serie de artículos.

1.2 ¿QUIEN FUE SANTIAGO APÓSTOL?

Empecemos por dar una ligera explicación del patronímico.

Jacobo (griego) o Diego, Yago y Jaime (derivaciones por abreviación, contracción y evolución fonética), aparece por primera vez en los Evangelios como el nombre del padre, abuelo o patriarca de la familia de San José (Mateo 1,15/16), que todo ello es posible en las genealogías arameas. La denominación actual de Santiago de Locus Sancti Yacobi (designación de Alfonso II).

Según la interpretación tradicional, Jacobo significa “el que suplantó” a su hermano Esaú por un plato de lentejas ante su padre ciego y fue ungido por Isaac. En realidad, el nombre deriva de la palabra talón en hebreo y hace referencia a que ambos hermanos eran gemelos hijos de Isaac y Rebeca y a que Esaú nació primero y llevaba a Jacob cogido de su talón.

Entre los apóstoles hay dos con este nombre: el hermano de Juan, Santiago el Mayor, y el llamado de Alfeo por los evangelistas; también conocido por el Menor (Marcos 15,40), en contraposición al primero. Sobre este último, no podemos afirmar su identificación con “el hermano del Señor”, primer “obispo” de Jerusalén, jefe de los judeocristianos y a quien se atribuye la autoría de la Carta de Santiago. “El hermano del Señor” debía pertenecer al clan

del padre de Jesús, San José, y de ahí su sobrenombre para distinguirlo de otros llamados Jacob, apelativo muy utilizado, cómo se ve, en Palestina en los primeros años de nuestra era. Sabemos que Pablo (Gálatas 1,19) se lo encontró en Jerusalén con Pedro entre los años 36 y 39⁽¹⁾.

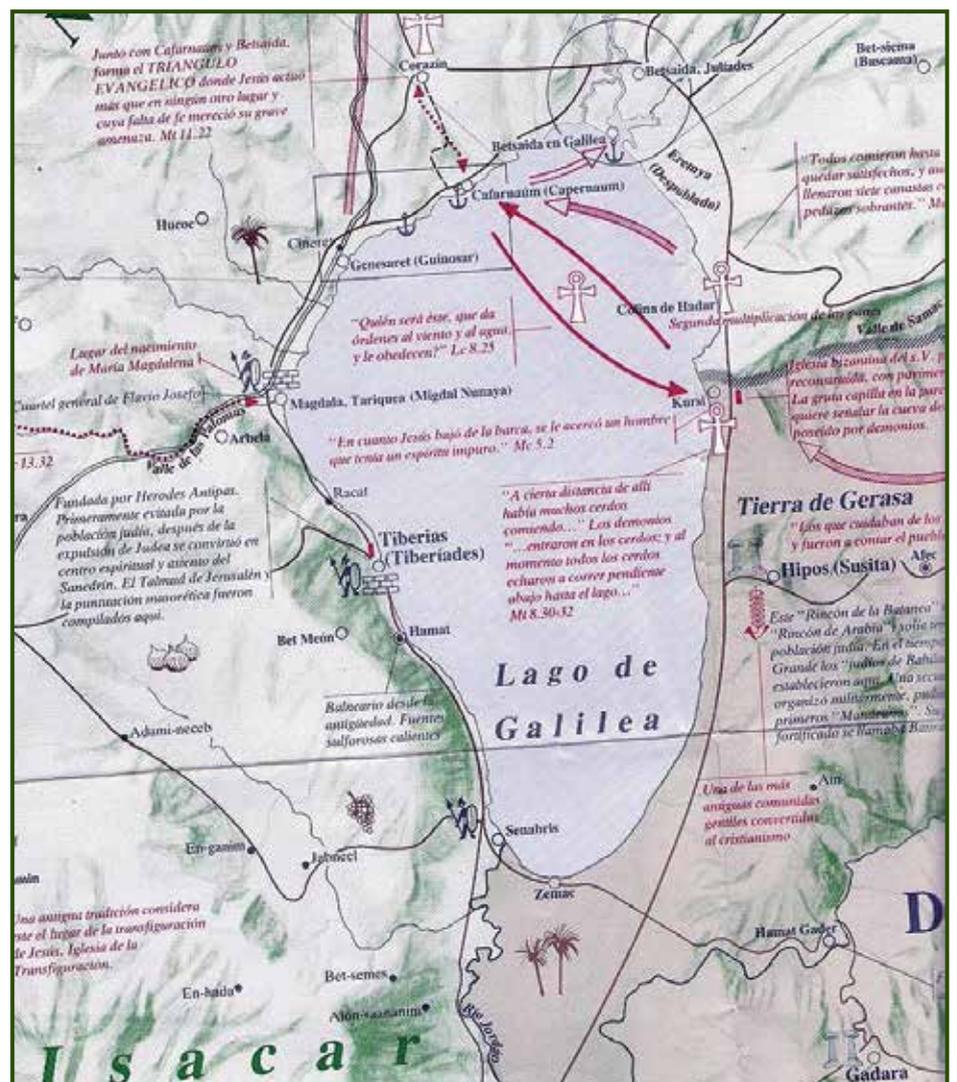
Por supuesto, Santiago de España es el primero de los citados en el anterior párrafo. Ambos hermanos eran seguramente naturales de Betsaida, según se puede deducir de Juan 1,44 y Mateo 1,16/20, e hijos de El Zebedeo y probablemente de Salomé, que pudiera ser hermana o pariente de la Virgen⁽²⁾. Llamados por Jesús, dejaron a su padre en la barca con los jornaleros y le siguieron (Mc. 20 y Mt. 4,21). Sabemos también que formaban una sociedad de pesca con Pedro y Andrés (Lucas 5,10). Esto implica, por otra parte,

que pudieron tener una situación económica desahogada, que les permitiera no sólo estudiar en la escuela de la sinagoga de Betsaida, sino además en Jerusalén bajo la autoridad de un rabí de las dos escuelas más importantes, Hillel o Sammai. Jesús les llamaba Boanerges (Beneregesh en arameo), hijos del trueno, por su carácter impetuoso y celo apostólico. En una ocasión, ante el rechazo de la predicación de su Maestro en un pueblo samaritano, le preguntaron “¿Quieres que digamos que baje fuego del cielo y los consuma?” (Lc. 9,54).

Ambos hermanos, junto con Pedro, gozaban de una intimi-



Óleo de Cussachs . Santiago representado como el “heraldo de Dios en España”.



Mapa de lago de Tiberiades o Genesaret (del Atlas de la Biblia de 'The Times').

dad especial con Jesús. Fueron testigos directos de la resurrección de la hija de Jairo, de la Transfiguración y de la angustia de Getsemaní.

Herodes Agripa I, nieto de El Grande, “dio muerte a Santiago, hermano de Juan, por la espada” (Act.12,2), seguramente durante la Pascua del año 43 y

en Jerusalén. Fue aquél un tetrarca impuesto por Goyo (Calígula) y mantenido por Claudio, aunque no se fiaba de él. Murió repentinamente en Cesárea al año siguiente. Su gobierno lo apoyó en los fariseos y buscaba dar satisfacción a éstos con el ajusticiamiento de Santiago.

Sobre Santiago, y especialmente Juan, hay cuestiones sin resolver que son motivos de discusión de los exégetas modernos. Por ejemplo, no se sabe si el 4º Evangelio, en su primera fase o edición, es sólo el producto de la reflexión de un anciano; el discípulo amado es Juan apóstol, el presbítero



Óleo de Juan Fernández Navarrete.

Juan, una mezcla de los dos o el discípulo ejemplar de Jesús de la escuela joánica. También si la familia de Santiago y Juan era sacerdotal, lo que podría explicar la teología avanzada de este Evangelio.

Pero sobre Santiago también se presenta importantes cuestiones que no se han resuelto. ¿Dónde fue enterrado? ¿Su cadáver fue trasladado a España? ¿Cuándo? ¿Predicó en España? Misterios hoy no aclarados. Para aproximarnos a estas cuestiones, hay que examinar detenidamente los hechos y las fuentes para comprobar si sus vicisitudes posteriores tienen

base histórica y en qué medida podemos determinar la POSIBILIDAD y PROBABILIDAD de la tradición, mediante criterios objetivos, evaluando la antigüedad, continuidad, autoridad y coherencia de las fuentes y los trabajos de arqueología realizados.

Juan M^a Silvela Milans del Bosch es Coronel de Caballería retirado y ha escrito sobre la historia de la Caballería y su Academia de Valladolid.

SANTIAGO DE ESPAÑA (II)
en el próximo número
del mes de Julio

NOTAS:

1.- Es más frecuente, aunque tampoco es segura, la identificación de El Menor con el primero de la doble pareja de hermanos que cita Mateo (13,55): Santiago y José, Simón y Judas (Benedicto XVI: 'En los orígenes de la Iglesia. Los apóstoles y los primeros discípulos de Cristo'. Ed. S. Pablo. Madrid, 2008).

En la segunda visita de Pedro a Jerusalén (Gálatas 2,9) volvió a encontrar a "el hermano del Señor" junto con Juan. Los tres, Pedro, Juan y Santiago, eran considerados entonces las columnas de la Iglesia. Flavio Josefo, en Antigüedades Judaicas, nos informa que: "Siendo así, Anás consideró que

se presentaba una ocasión favorable cuando Festo murió y Albino se encontraba aún de viaje: convocó una asamblea de jueces e hizo comparecer a Santiago, hermano de Jesús llamado Cristo, y a algunos otros, y presentó contra ellos la acusación de ser transgresores de la Ley, y los condenó a ser lapidados." (Varo, Francisco: 'Rabí Jesús de Nazaret'. Biblioteca de Autores Cristianos. Madrid, 2005).

2.- Examinando a las mujeres que los evangelistas sitúan al pie de la cruz (Alonso Schökel, Luis: 'Biblia del Peregrino'. Editado por Verbo Divino), Mateo: 27,55/66: "Estaban allí mirando a distancia muchas mujeres que habían acompa-

ñado y servido a Jesús desde Galilea. Entre ellas estaban María Magdalena, María madre de Jacobo y José y la madre de los Zebedeos".

Marcos 15,40/41: "Estaban allí mirando a distancia unas mujeres, entre ellas María Magdalena, María madre de Santiago el menor y de José, y Salomé, las cuales, cuando estaba en Galilea, lo habían seguido y servido; y otras muchas que habían subido con Él a Jerusalén".

Si se admite que una de las fuentes de Mateo es Marcos, puede deducirse que Salomé es la Madre de Santiago y Juan.

Tratado de Odontología

Antonio Bascones



EDICIONES AVANCES
AVANCES
AV

ÍNDICE GENERAL

SECCIÓN I
ANATOMÍA HUMANA

SECCIÓN II
BIOLOGÍA CELULAR Y DEL DESARROLLO

SECCIÓN III
FISIOLOGÍA

SECCIÓN IV
BIOQUÍMICA

SECCIÓN V
MICROBIOLOGÍA ORAL

SECCIÓN VI
EPIDEMIOLOGÍA

SECCIÓN VII
BASES FÍSICAS DEL
DIAGNÓSTICO POR IMAGEN EN
ODONTOLOGÍA

SECCIÓN VIII
HISTORIA DE LA ODONTOLOGÍA

SECCIÓN IX
FARMACOLOGÍA
SECCIÓN X
ANATOMÍA PATOLÓGICA

SECCIÓN XI
PATOLOGÍA MÉDICA

SECCIÓN XII

PATOLOGÍA QUIRÚRGICA

SECCIÓN XIII
DERMATOLOGÍA Y VENEREOLÓGICA

SECCIÓN XIV
OTORRINOLARINGOLOGÍA

SECCIÓN XV
PEDIATRÍA

SECCIÓN XVI
ANESTESIA Y REANIMACIÓN

SECCIÓN XVII
MATERIALES ODONTOLÓGICOS

SECCIÓN XVIII
ODONTOPEDIATRÍA

SECCIÓN XIX
ORTODONCIA

SECCIÓN XX
ODONTOLOGÍA PREVENTIVA
Y COMUNITARIA

SECCIÓN XXI
FISIOPATOLOGÍA DE LA OCLUSIÓN

SECCIÓN XXII
PATOLOGÍA Y TERAPÉUTICA DENTAL

SECCIÓN XXIII
ENDODONCIA

SECCIÓN XXIV
RADIOLOGÍA

SECCIÓN XXV
MEDICINA BUCAL

SECCIÓN XXVI
ODONTOLOGÍA EN PACIENTES
ESPECIALES

SECCIÓN XXVII
PERIODONCIA

SECCIÓN XXVIII
ODONTOGERIATRÍA

SECCIÓN XXIX
CIRUGÍA BUCAL E IMPLANTOLOGÍA

SECCIÓN XXX
CIRUGÍA MAXILOFACIAL

SECCIÓN XXXI
PRÓTESIS ESTOMATOLÓGICA

SECCIÓN XXXII
FARMACOLOGÍA APLICADA

SECCIÓN XXXIII
GESTIÓN, ORGANIZACIÓN
Y MARKETING

SECCIÓN XXXIV
ODONTOLOGÍA LEGAL Y FORENSE

SECCIÓN XXXV
EL CONOCIMIENTO CIENTÍFICO Y LOS
DISEÑOS DE LA INVESTIGACIÓN CLÍNICA

SECCIÓN XXXVI
ASPECTOS JURÍDICOS

NOMBRE: APELLIDOS:

N.I.F.: DOMICILIO:

C.P.: POBLACIÓN: PROVINCIA:

TELÉFONO: FAX:

Antes 700€, ahora 500€ portes incluidos.



Plaza de Cretas engalanada. A la dcha, puerta de San Roque que da acceso a la ciudad.

Una leyenda en el tiempo (y II)

LA MATARRAÑA

Esa gran desconocida y legendaria comarca



Por Antonio Bascones

La entrada al casco antiguo Valderrobres se realiza por un puente gótico sobre el Matarraña. Se trata de una entrada espectacular por el impresionante puente medieval y el portal de San Roque. Esta imagen es fundamental en su arquitectura y reconocible allí donde se mencione el pueblo. La construcción del puente parece estar asociada a la de sus murallas, por lo que se podría fechar el inicio de las obras en torno a 1390.

Inseparablemente unida a la figura del castillo-palacio, la iglesia de Valderrobres, levantada en honor a Santa María la Mayor es uno de los más espléndidos ejemplos de gótico levantino de la provincia de Teruel. Se construye en dos etapas en la primera parte del siglo XIV finalizando la remodelación completa a finales de este siglo. Tiene una sola nave de tres tramos. Una capilla-tribuna en el lado

del evangelio une la iglesia con el castillo a través de un pasadizo. La portada es una de las mejores del gótico turolense con arquivoltas y gran abocinamiento. En los laterales los cuatro evangelistas y sobre el frontispicio, en su parte alta, un gran rosetón. La torre octogonal de dos cuerpos y almenada. En el mismo edificio que el palacio se encontraba el hospital, un albergue para pobres que regentaba la iglesia hasta que por la desamortización, periodo nefasto de la historia española, pasa al Ayuntamiento por lo que se pierde la función de ser un albergue.

En la cercanía se encontraba un edificio dedicado a la recaudación de impuestos que era como el castillo propiedad del arzobispo de Zaragoza.

El castillo que lo corona, y cuya imagen se ha convertido en el rasgo más reconocible de cuantos lo definen, se pierde en la neblina

del tiempo. Las teorías más recientes hablan de finales del siglo XII, pero no es desechable la idea que sea mucho más antiguo. El palacio es uno de los edificios más antiguos de Valderrobres. Esta imponente construcción situada a los pies del castillo es también uno de los que más se ha transformado por el paso del tiempo. En el mismo edificio que el "palau" aunque probablemente diferenciados, se encontraba el antiguo hospital, un albergue para pobres propiedad de la Iglesia que estuvo funcionando en estas dependencias desde el siglo XVI hasta el XIX. Con la desamortización pasa a manos del Ayuntamiento perdiendo progresivamente dicha función. Hoy en día lo que fue el edificio de el "palau" es en buena parte propiedad privada, quedando la parte de propiedad municipal a la espera de albergar proyectos de interés comunitario.



Se trata de un edificio inspirado en el Ayuntamiento de Alcañiz, aunque aquí se añadiría una lonja con fines comerciales además de los administrativos y judiciales que ya poseía de por sí el edificio. Se construye bajo las órdenes del maestro Antonio de Champanach dentro del estilo manierista y se termina en 1599, fecha que apa-

Abajo, puente medieval y plaza de Valderrobres.



rece esculpida en piedra en el escudo de la fachada.

La casa de los Moles es de finales del gótico, con la clásica loggia aragonesa (galería exterior, techada y cubierta por delante) en la parte alta.

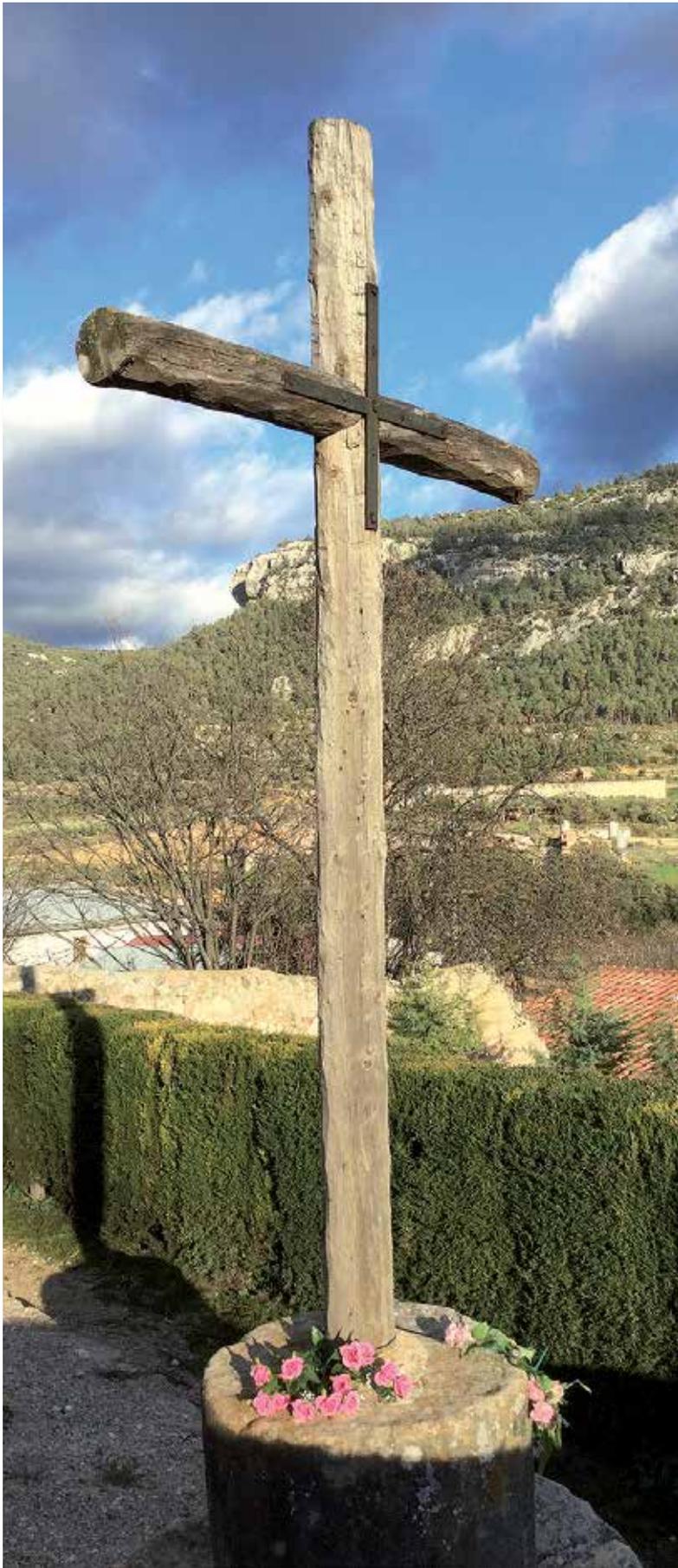
Al día siguiente nos recibió Cretas (en catalán local Queretes) cuyo origen se remonta a las

pinturas rupestres descubiertas, en su término municipal, por el arqueólogo Juan Cabré, en 1903, en la Roca de los Moros. Estos hallazgos significarían el principio del estudio del hoy llamado Arte rupestre levantino (10.000-6.500 años a.C.). Más tarde se afirma que el pueblo de Cretas se levanta sobre un antiguo asentamiento

ibero entre el triángulo Cretas-Calaceite-Mazaleón: los poblados de Els Castellans en Cretas, el poblado de San Antonio de Calaceite y el poblado de San Cristóbal en Mazaleón serían los más representativos del territorio. Entre los siglos V a.C. y II d. C. se concentró una población muy numerosa que realizó comercio con los fenicios

y griegos estimulando la cultura ibera y la tribu de los Ausetanos del Ebro.

El edificio que mejor define el perfil de Cretas, es sin duda su impresionante iglesia manierista dedicada a la asunción de Nuestra señora. En la guerra civil fue expoliado parte de su riqueza artística aunque fue recuperado posterior-



Cruz en el cementerio de Fuentespalda.

mente y en 1983 la iglesia fue declarada de interés cultural. Es de señalar que la parroquia a la que pertenece está bajo la advocación de San Juan Bautista, hecho que a menudo provoca confusiones en su nomenclatura. En su portada se representan las figuras de San Pedro y San Pablo ambas enmarcadas en círculos. En su parte alta se ven cinco hornacinas, hoy

vacías, excepto la central donde se representa a Dios como padre eterno y un poco más arriba en el frontón superior, un nuevo relieve representando la coronación de la virgen por la trinidad.

La calle mayor, nos indica que estamos en el mismo corazón de Cretas, ya que se trata de una de las calles más antiguas y con mayor importancia histórica de la vi-

La iglesia de Valderrobres, levantada en honor a Santa María la Mayor, es uno de los más espléndidos ejemplos de gótico levantino de Teruel

Entre los siglos V a.C. y II d. C. se concentró una población muy numerosa que realizó comercio con los fenicios y griegos estimulando la cultura ibera

lla. Entramos a ella pasando bajo el arco que se abre en la llamada casa Sopera, una antigua casa familiar construida probablemente en el siglo XV, asociada a la familia Sopera cuyo miembro más ilustre fue el obispo Francisco Climent, también llamado obispo Sopera. Tenemos que señalar la calle de la orden de Calatrava, conocida popularmente como la calle de la carnicería, ya que al parecer era el lugar donde el señor noble autorizaba las matanzas de los animales. Posee hermosas ventanas góticas y en el número siete encontramos, en la fachada, una figura esculpida representando un soldado, posiblemente de la época napoleónica o carlista. Desde la casa Sopera hasta la plaza mayor, el trazado de Cretas sigue una estructura que recuerda la dominación musulmana, con una calle central de la que se derivan otras más estrechas y originalmente sin salida. Nos encontramos con la calle de la Taleca por su característica forma de estrecharse; y la calle San Roque, que nos conduce hasta la capilla-portal dedicada a este santo.

Cabe señalar la casa Turull pues esta rica familia formó parte de la vida social de la ciudad en los siglos XVII y XVIII y fue la que construyó los órganos de las iglesias. El centro neurálgico en Cretas es sin duda la Plaza Mayor, donde cristaliza la historia del municipio. Lo más típico de la plaza es la columna central que quizás fue construida para un futuro edificio consistorial ya que esta localidad carecía de administración perteneciendo en su totalidad a la de Alcañiz. Sobre la columna a se puede observar la cruz de la orden de Calatrava. Es de destacar la Capilla de San Antonio de Padua de la que esta localidad es muy devota por ser patrono de las causas imposibles. Este portal-capilla es un resto de las antigua muralla que rodeaba la ciudad. Encontramos también la capilla de San Roque en honor de este Santo por la peste que asoló el pueblo en el siglo XVII.

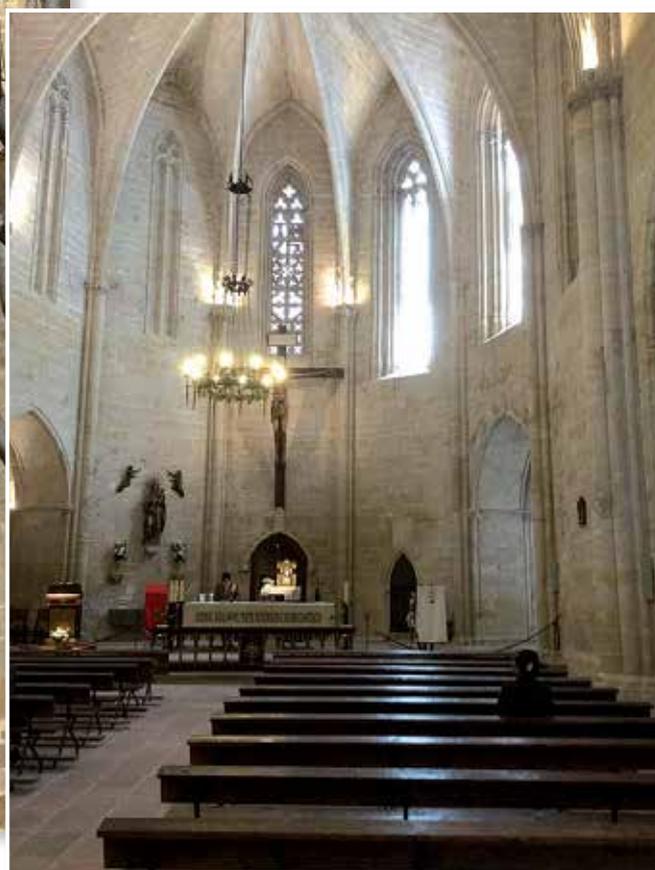
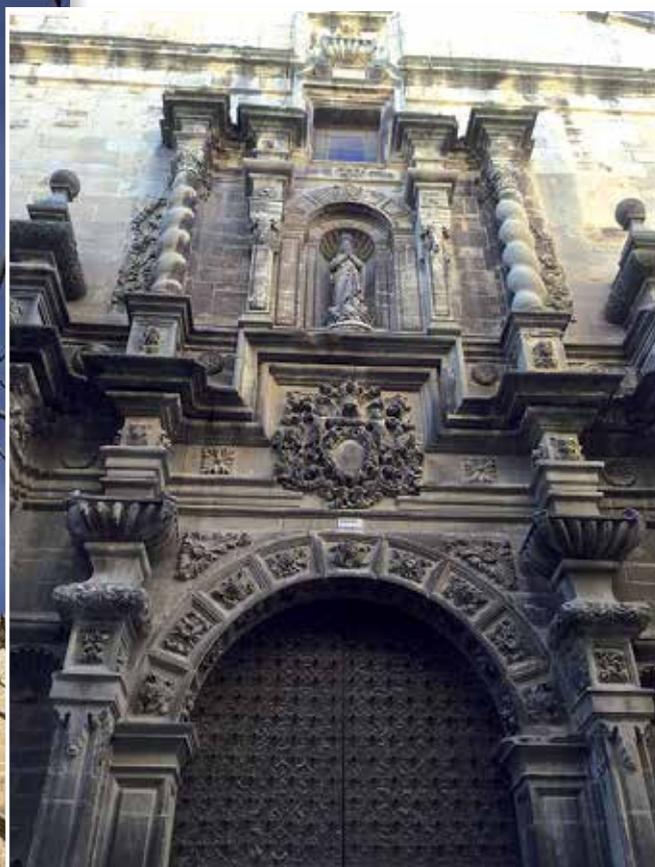
Nosotros tuvimos la suerte de encontrarnos con un mercado medieval por lo que todas las calles estaban engalanadas a la manera usual de la época. Por lo tanto pudimos imbuirnos de este espíritu ancestral.

La Fresneda es una localidad de cuatrocientos habitantes situada en el valle del río Matarraña y que fue declarada conjunto histórico artístico en 1983. Está a una altitud de 585 metros. En el reinado de Alfonso II, en el año 1169, los caballeros de la Orden de Calatrava conquistaron nuevamente la localidad venciendo a los almorávides pasando a ser los dueños de la localidad. En el año 1283 Pedro III le dio el título de villa aunque es posteriormente cuando comienza su desarrollo con los judíos y su actividad comercial. El visitante debe recorrer despacio, sin prisa este lugar deteniéndose con calma en la plaza mayor con su bello edificio de estilo barroco del siglo XVII y el ayuntamiento de estilo gótico renacentista del año 1576.

En 1.643, durante la guerra de los Segadores, las tropas contrarias a Felipe IV de Castilla sitiaron la villa. Durante la guerra de Sucesión, en 1.706, la villa estaba en manos del ejército austriaco. Durante la primera guerra Carlista, el general Cabrera se apoderó de La Fresneda. A finales de 1.839, Cabrera, antes de abandonar La Fresneda, ordenó destruir el castillo y edificios fortificados con objeto de evitar su uso por las tropas contrarias. En 1.911 se constituyó el Centro Republicano de La Fresneda y cinco años más tarde se creó el Centro Obrero, adherido primero al Partido Socialista y después independiente.

La Iglesia Parroquial, en La Fresneda, está dedicada a Santa María la Mayor o Nuestra Señora de la Nieves y fue construida sobre un templo medieval gótico, el templo actual es renacentista de transición al barroco. El acceso se realiza por el lateral izquierdo, a través, de dos puertas gemelas de medio punto enmarcadas por co-

Debajo, fachada de iglesia e interior de la iglesia de Santa María la Mayor.



Iglesia de Santa María la Mayor.

lumnas clásicas adosadas. Sobre el dintel hay una hornacina con frontón partido y dos pináculos en forma de copa. El interior consta de tres naves de medio punto, con decoración mudéjar. En las capillas laterales destacan, particularmente, la primera de estilo Rococó (barroco tardío proveniente de Francia) y la última, de estilo gótico perteneciente a la

construcción original de la iglesia.

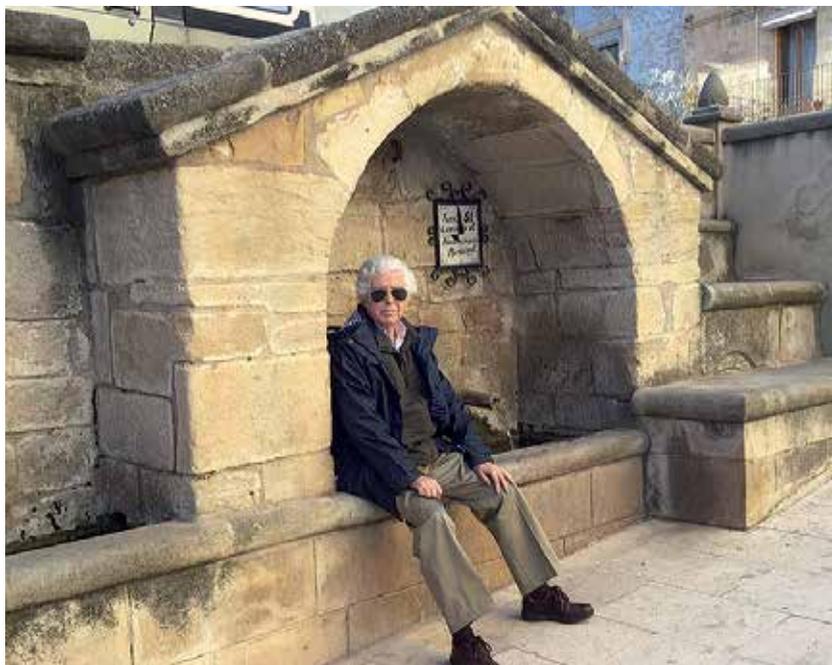
El edificio de la Encomienda merece ser resaltado por su belleza y esplendor, siendo durante muchos años la residencia del comendador calatravo. De estilo renacentista son típicos sus tres arcos de medio punto, la inmensa balconada en la planta noble y la galería superior con los característicos

arquillos. Cerca se encuentra la iglesia parroquial, construida en honor de la Virgen de las nieves, de origen medieval. La iglesia es renacentista y en ella se puede destacar el campanario octaedro.

Es interesante visitar la iglesia de Nuestra señora del Pilar, de estilo barroco y la de Santa María la mayor en lo más alto del pueblo

del siglo XVII donde se pueden encontrar restos del castillo musulmán. Finalmente tenemos que ver las ruinas del Convento de la Virgen de la Gracia.

Es una de las poblaciones mejor conservadas y donde nos alojamos. Se trata de un lugar dedicado al descanso y reflexión. El visitante debería reservar, al menos, dos noches en este lugar. El Convent es



Arriba, calle escalonada que lleva directamente al ayuntamiento de Monroyo. A la izq, el autor de este reportaje, Antonio Bascones, delante de una fuente. A la dcha, calle de Fórnoles.



un conjunto arquitectónico hotelero de gran belleza. Destaca su jardín y sus bellos rincones para pasear y reposar. Completa la belleza del lugar su maravillosa cocina que hace las delicias de cualquier.

La cárcel o mazmorra consta de tres estancias, la primera con

ventana enrejada y pequeño altillo era la vivienda del carcelero. En la parte superior una pequeña sala en cuyo suelo se abre un hueco que comunica con un pozo de dos plantas utilizado como espacio carcelario. Los muros interiores son de mampostería.

Ya de regreso al hotel el Convent pudimos gozar de un atardecer precioso donde los amarillos se entreveraban con los rojos en una armonía de belleza sin par.

Valjunquera es un pueblo que solo conserva los restos de sus murallas. La iglesia está dedicada a

San Miguel del siglo XVII y es uno de los mejores exponentes del barroco aragonés. Se incluye en la "estela pilarista" cuyo motor fue la iglesia colegial de Alcañiz. En las afueras de la ciudad se encuentra la ermita de nuestra Señora de la Piedad, edificio de estilo barroco.

El edificio que mejor define el perfil de Cretas es, sin duda, su impresionante iglesia manierista dedicada a la asunción de Nuestra señora

El visitante debe recorrer despacio, sin prisa La fresneda deteniéndose con calma en la plaza mayor con su bello edificio de estilo barroco del siglo XVII

Torre del Compte es una villa de carácter fundamentalmente agrícola siendo la mayoría de sus habitantes trabajadores del campo. Con su privilegiada situación geográfica disfruta de excepcionales vistas al cercano río Matarraña, con una estrecha y fértil vega que produce cerezas y melocotones. En su conjunto urbano destaca la torre barroca de su iglesia parroquial de san Pedro Mártir. Debemos ver también la casa consistorial y los edificios civiles y particulares a lo largo de la población, principalmente concentrados en su Plaza Mayor. La iglesia es del siglo XVI lo mismo que el ayuntamiento y la ermita del XVIII.

La casa Ferrer o casa del Conde está situada cerca del ábside del templo parroquial y pertenece al siglo XVII. Es un edificio de sillería cuya puerta principal está cegada. En la fachada se ve el escudo de armas de la familia.

El Ayuntamiento se construye en 1574 como reza el escudo que aparece en la fachada del Concejo. Está realizado en piedra de sillería en el exterior y mampostería en el interior y es de estilo renacentista. Destacan la presencia de unas gárgolas características de la arquitectura aragonesas y poco vistas en otros pueblos a excepción de La Fresneda. A unos metros del centro vemos la ermita de San Juan, un importante lugar de romerías. Es de estilo gótico renacentista de una sola nave de bóveda de crucería. En su parte lateral podemos ver unos sólidos contra-

fuertes que nos llamó la atención por la fuerza que imprime al conjunto arquitectónico. Cada 24 de Junio, en la fecha de San Juan, hay una romería.

Muy cerca encontramos a Val de Tormo situado en la margen izquierda del río Matarraña Destaca

su iglesia del siglo XVII y el Ayuntamiento también de esta época. En su cercanía está el yacimiento ibero Torre Cremada.

Los restos de los primeros pobladores en el término municipal se han encontrado en el Tossal de Santa Bárbara y, probablemente, pertenecen a un asentamiento entre el Bronce final y la primera Edad del Hierro entre los siglos IX y VII a. C. El yacimiento de la Torre Cremada está situado en el término municipal de Valdeltormo, sobre una plataforma rocosa. Se trata de un asentamiento ibero-romano. La abundante cerámica hecha a mano perteneciente a grandes recipientes y la estructura del asentamiento, en una de las máximas alturas del municipio, así lo confirman. En la Edad Media el rey Alfonso II recuperó la villa definitivamente para la Corona de Aragón en 1168, como gran parte de las poblaciones de la Matarraña.

Eclesiásticamente, en aquella época, formaba parte de la parroquia de Valjunquera que era más importante, hasta que en 1.407 el papa Benedicto XIII la separó de la villa vecina porque entendía que tenía suficiente población. La iglesia parroquial, en frente del Ayuntamiento, está dedicado a Nuestra Señora de la Asunción y en la portada tiene grabado el año de su construcción, 1698.

La capilla de san Roque fue construida en el siglo XVIII, es escenario de una de las tradiciones locales recientemente recuperadas, la de cantar a San Roque. Durante nueve días después de las fiestas patronales de Nuestra Señora la Virgen de la Asunción y San Roque, a mediados de agosto, se canta bajo la hornacina que el santo tiene en una calle del pueblo. Se reúnen las mujeres con sillas para sentarse y cantan durante una hora diversas oraciones: la de San Roque, la del Pilar, etc., como acción de gracias al santo por haber desterrado la peste que asoló el lugar a principios de siglo.

Debemos comentar que entre los términos de Vall del Tormo,



Calle empedrada de Monroyo.



Ayuntamiento de Monroyo.

la Fresneda y Valjunquera, en la Sierra Molina, hubo hacia el 1947 pequeñas partidas de maquis aprovechando una extensa zona montañosa y un frondoso pinar. Fue el centro de diversas acciones guerrilleras que tenían como principal objetivo inter-

ceptar las vías de transporte de la zona.

Calaceite es un pueblo señorial. Debemos visitar los portales de la Virgen del Pilar y de San Antonio, la iglesia parroquial de la asunción y pasear por la calle mayor. El Ayuntamiento con su típica lon-



Iglesia de la Portellada.



Portico de entrada a la iglesia parroquial de Valderrobres.

Torre del Compte disfruta de excepcionales vistas al cercano río Matarraña, con una estrecha y fértil vega que produce cerezas y melocotones

El casco urbano de Mazaleón se encuentra sobre un peñasco donde se alzó una importante fortaleza. Su población compartía límites con los musulmanes

ja y cárcel llama la atención del turista. Conviene también dar un paseo por los poblados iberos y los asentamientos de Mazaleón, Valdetormo y Cretas. El nombre de Calaceite se debe a la fortaleza árabe que estaba en el cerro Qal'at Zayd o Castillo de los Zayd. De esa época se conserva un molino aceitero y dos azudes (técnica árabe para desviar el agua).

La casa Moix divide la subida de las Roquetas en dos calles. Destaca su impresionante balconada sujetada con ménsulas decoradas. Es un estilo en el que la esquina se convierte en su fachada principal. Es quizás por esta característica que fue escogida como representación del arte aragonés en el Pueblo español de Barcelona. La disposición urbana de esta población es compleja y se caracteriza por dos núcleos la Torreta y el Castell así como la numerosa representación de casas solariegas. A lo largo del siglo XVIII y XIX hubo una gran eclosión arquitectónica que finalizó con la recuperación de estas casa solariegas que hoy día constituyen una rica variedad del barroco aragonés. Se conservan las fechas, en su portada, de su construcción. Como su nombre indica es un gran productor de aceite y tiene fama internacional no solo la de este pueblo, en particular, sino la del bajo Aragón en general.

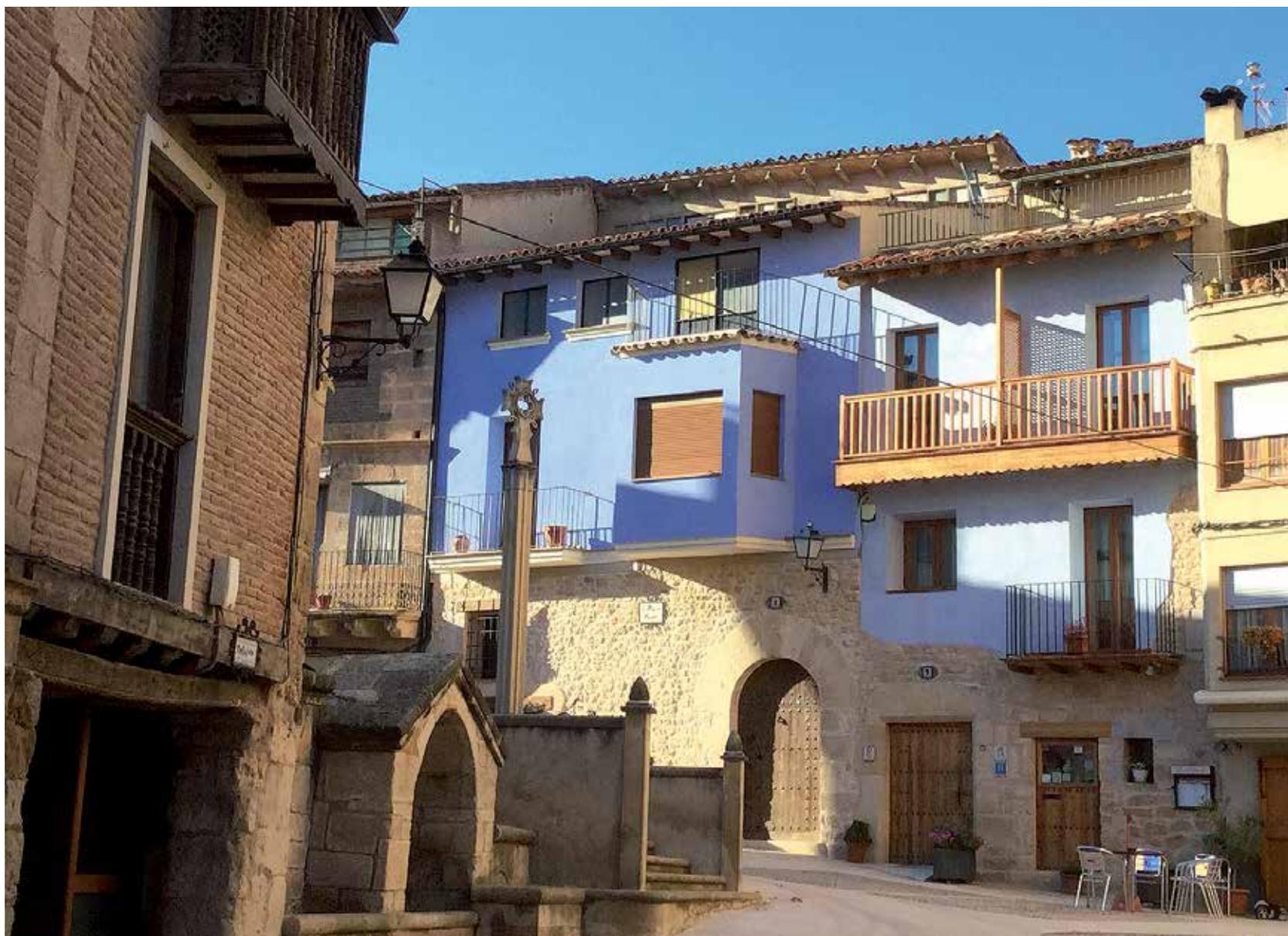
La plaza de Calaceite es el centro neurálgico de la población. En la denominación aparece como plaza del Baix (abajo) pues la de arriba tenía el nombre de plaza del Dalt. En un principio ambas plazas comunicaban por dos calles. Al principio se denominó Plaza de la Constitución y más tarde Plaza de España que es su nombre oficial en la actualidad. Debajo de sus porches se realizaba el mercado de la carne, pescado, frutas y hortalizas. En esa zona también se realizaban los juicios y donde el Justicia (Justicia Mayor de Aragón) dictaba sentencia a la vista de todo el vecindario.

Para hacer deporte al aire libre lo mejor es ir a Beceite ya que se sitúa junto a los pies de la cadena montañosa «Les Ports» siendo punto de partida de muchas de las rutas de senderismo que atraviesan sus bosques, zonas de baño naturales y pequeñas cascadas. También parte de Beceite la ruta de «El Parrizal», por el lecho del río Tortosa hasta Alcañiz. El programa Matarraña a través de sus senderos recoge hasta veintiocho rutas diferentes. Es de destacar la belleza del Ayuntamiento y cuenta la sabiduría popular que fue incendiado varias veces, principalmente en la primera guerra carlista en 1833-1840. En los bajos de la Lonja hay una dependencia que pudo ser una cárcel.

Mazaleón, es la población más al norte de la Comarca junto al río Matarraña. Sus edificios tienen gran encanto y presentan fachadas de sillería con portadas adoveladas. Son de destacar las calles del Pilar y de San Sebastián por su maravilloso patrimonio arquitectónico. Como es frecuente junto al Ayuntamiento se encuentra la cárcel y los calabozos donde existe un cepo original. La iglesia parroquial de Santa María la Mayor tiene una estructura gótica y renacentista.

Su casco urbano de encuentra situado sobre un peñasco, en cuya cima se alzó una importante fortaleza. Su población compartía límites con los musulmanes hasta que fue reconquistada por Alfonso II, para pasar luego a la jurisdicción de Valderrobres. Su nombre proviene de su propio escudo, en el que figura un león sosteniendo una maza con sus patas delanteras. Fue diseñado de esta manera por la bravura con la que se defendieron como leones.





Arriba, plaza típica en Ráfales. A la izq, casa señorial en la Plaza mayor de Fuentespalda. A la dcha, rincón típico en Monroyo.



La antigua cárcel de Maza-león se encuentra en el interior del antiguo Ayuntamiento de la población y es una de las cárceles del Matarraña mejor conservadas. En ella se encuentra un gran panel de varios metros completamente lleno de inscripciones y dibujos realizados

por los presos durante el siglo XVIII.

Lugares interesantes para pasar la noche son El Convent, en La Fresneda; La Torre del Visco, en una masía del siglo XV a la que se accede por una pista forestal; La Fábrica de Solfa, en un antiguo molino de papel, en

Beceite; La Parada del Compte, en una antigua estación de la Vía Verde, o el Molin de l'Hereu, en Ráfales.

Esta visita requiere, al menos, una semana de descanso y reflexión. Si tú lector has seguido con interés este relato y decides hacer una visita te garantizo que no te vas

a equivocar. Será una de las mejores experiencias que hagas.

FOTOS: ANTONIO BASCONES

Antonio Bascones es Catedrático de la UCM, Académico Numerario de la Real Academia de Doctores de España y Académico correspondiente de la Academia Nacional de Medicina.



Imagen escultórica de San Antonio.

SAN ANTONIO

El santo de los milagros y del amor



Por Antonio Bascones

Uno de los Santos con más predicamento, personalidad y más querido por la gente, y por este quién escribe, es San Antonio De Padua. Fue bautizado con el nombre de Fernando pero lo cambió en honor de un franciscano del convento de los Olivares que fue martirizado, junto con otros frailes de

la misma Orden, en Marruecos. Es conocido como el patrono de los pobres, aunque se le suele invocar ante una cosa que se pierde y ante el deseo de un buen matrimonio y para eso está la costumbre de la pila con los alfileres que se celebra cada 13 de junio en San Antonio de la Florida de Madrid. Se le conoce tam-

bién como san Antonio de Lisboa por ser esta ciudad su lugar de nacimiento, el 15 de agosto de 1195. Murió el 13 de Junio en Padua en 1231.

Su nombre de nacimiento Fernando Martim de Bulhões e Taveira Azevedo. Su familia gozaba de buena posición en la sociedad lisboeta. Primero se

hizo monje agustino en Coimbra y después fraile franciscano. Su actividad religiosa fue amplia aunque corta en el tiempo por su muerte prematura. Viajó por Portugal, Italia, Francia. Estuvo en 1221 en Asís donde conoció a San Francisco. Allí participó en el capítulo de las esteras, nombre por el que se conoce, debido a que los asistentes tuvieron que dormir en esteras.

Sus sermones eran variados y ricos en mensajes y enseñanzas. Pronto San Francisco le solicitó enseñar Teología a los frailes y es en este período cuando San Francisco le insta a luchar contra la herejía de los cátaros en Francia. Ya en Bolonia y en Padua predicaba contra la avaricia y la usura. Tal era el numeroso público que se concentraba en sus sermones que tuvo que de-

SOL ENTRE SIETE CHIMENEAS

ANTONIO BASCONES MARTÍNEZ



“Yo Fernando Zapata, capitán de los Tercios de Flandes y al servicio del Rey de España, en una noche cerrada, sin luna ni estrellas, de tormenta y viento huracanado, salí a galope por las calles de Madrid, camino de la ciudad de Toledo”.

El capitán huía de la muerte de su esposa, a la que encontró asesinada en la Casa de las Siete Chimeneas donde ambos vivían. Durante toda su vida le persiguió el recuerdo de lo que en esa casa sucedió. Era el primer día del año 1572, un día frío e inhóspito, cuando el capitán Fernando Zapata entraba en la casa de las siete chimeneas; quería dar una sorpresa a su amada. Entró quedo, sin hacer ruido, dirigiéndose al dormitorio. Allí, la vio muerta, estaba como dormida. La muerte la había encontrado en pleno sueño, sin violencia. Su cuerpo cubierto con un blanco camisón y sus cabellos desparramados daban una nota de calidez a la escena, en contraposición con el entorno que presagiaba horror y espanto. Había recibido una carta de Elena que decía:

“Si se cumplieran todas mis sospechas, sal de esta casa, de este país y huye lo más lejos posible. Inicia una nueva vida, enamórate de nuevo y ten hijos. Sólo te pido que a una hija le pongas de nombre Elena. En el recuerdo estará mi amor.

Cuando en las tardes frías del invierno, junto a la lumbre y los rescoldos de unos leños bien quemados, me recuerdes, piensa que te quise con adoración y frenesí.

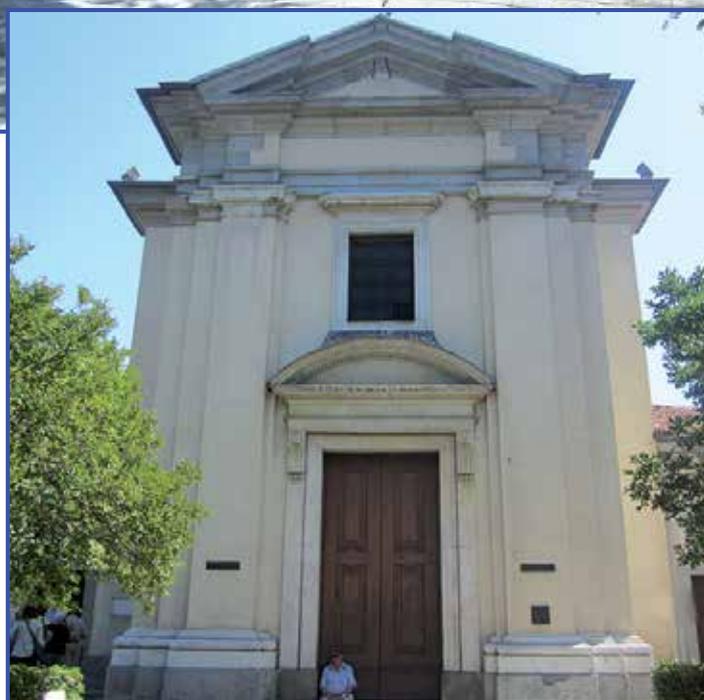
Tuya, Elena”

Editorial CULTIVA LIBROS

Pedidos: 91 533 42 12 - L X V de 9 a 14h - avances@arrakis.es

NOMBRE: APELLIDOS:
N.I.F.: DOMICILIO:
C.P.: POBLACIÓN: PROVINCIA:
TELÉFONO: FAX:

20€ cada libro, portes incluidos.



Arriba, cola para acceder a la ermita de San Antonio de la Florida.

jar el recinto de las iglesias y hacerlo al aire libre. A pesar de los achaques por la vida que llevaba y su continuo ayuno continuó con esta labor durante varios años. En la localidad de Camposampiero estuvo un tiempo pero enseguida retornó a Padua pero, en las proximidades de esta ciudad, en Arcella murió prematuramente antes de llegar.

Debe su gran popularidad y a los múltiples milagros que hizo durante su peregrinaje. Defendió la religión católica frente a los cátaros y albigenses en el sur de Francia y cómo los razonamientos teológicos no eran suficientes, tuvo que recurrir a los milagros. En cierta ocasión, para convencer a un labriego del misterio de la consagración y dado que las discusiones filosóficas y teológicas no eran suficientes le dijo que en tres días en la plaza del pue-

Defendió la religión católica frente a los cátaros y albigenses en el sur de Francia y como los razonamientos teológicos no eran suficientes, tuvo que recurrir a los milagros

blo le esperaba con su mula y que la misma se postraría ante el Santísimo Sacramento. El labrador contestó que en ese caso creería. Mantuvo a la mula varios días sin comer y, llegado el momento, la puso delante de un saco de avena. San Antonio les esperaba con el ostensorio en las manos y la mula eligió pos-

trarse ante el Sacramento en lugar de comer la avena. Sólo se levantó con la orden del Santo. La plaza estaba llena de gente. Todos creyeron a partir de ese momento. Era la ciudad de Rimini y en 1417 se construyó una capilla para conmemorar este acontecimiento.

Es el Santo de las cosas per-

trarse ante el Sacramento en lugar de comer la avena. Sólo se levantó con la orden del Santo. La plaza estaba llena de gente. Todos creyeron a partir de ese momento. Era la ciudad de Rimini y en 1417 se construyó una capilla para conmemorar este acontecimiento.

En la misma ciudad hizo otro milagro. Ante la burla de sus sermones les dijo que ya que no le querían oír se dedicaría a predicar a los peces. Ante su palabra los peces se reunieron en el río y sacando la cabeza escucha-

ban sus palabras. En cierta ocasión devolvió la vida a su sobrino que se había ahogado en el río Tajo. Todos estos milagros le dieron un prestigio inmenso y a pesar de su juventud, murió con treinta y seis años, era venerado en todos los lugares donde predicaba.

Según un antigua tradición, cierta vez se alojó en la casa del señor de Chateaufort en la región de Limoges. Al caer la noche fue espiado por este señor que con cierta curiosidad quería conocer lo que hacía, por la noche, en su habitación. Y pudo ver al Niño Jesús como reposaba en los brazos de San Antonio.

Murió a los 36 años de edad, un 13 de Junio y solo unos meses después el Papa Gregorio IX lo canonizó. En 1946 el Papa Pío XII lo proclamó Doctor de la Iglesia con el título de Doctor Evangélico.

Antonio Bascones es Catedrático de la UCM, Académico Numerario de la Real Academia de Doctores de España y Académico correspondiente de la Academia Nacional de Medicina.



Fundación A.M.A. y Fundación Real Madrid acercan el baloncesto a 920 niños hospitalizados de larga duración

Colaborarán cinco años en un programa infantil de baloncesto en hospitales

La Fundación A.M.A. ha firmado un convenio de colaboración de cinco años para desarrollar el programa infantil de baloncesto en siete hospitales que organiza la Fundación Real Madrid. La iniciativa, que se mantiene operativa desde 2008, fomenta la práctica del deporte y del baloncesto entre niños hospitalizados de larga duración y sus familiares, siempre que sean autorizados para ello por el correspondiente personal sanitario.

La actual campaña atenderá a 920 niños ingresados en los hospitales La Paz, Niño Jesús, Gregorio Marañón, Doce de Octubre, Ramón y Cajal y San Rafael en Masrid, y el hospital General de Alicante, y se prolongará de forma automática hasta junio de 2019.

El convenio de colaboración se ha formalizado esta mañana en el Santiago Ber-



nabéu, y ha sido firmado por Florentino Pérez, presidente del Real Madrid, y Diego Murillo, presidente de A.M.A. Seguros, la Mutua de los Profesionales Sanitarios.

El programa infantil se concibe como un elemen-

to lúdico, recreativo y formativo que ayuda a los niños a evadirse de su realidad hospitalaria. Ofrece la práctica del baloncesto como actividad alternativa, para contribuir a la mejora del estado de salud y fomentar la autoestima

y el afán de superación de los menores.

Los programas son impartidos por entrenadores de diferentes proyectos del área de baloncesto de la Fundación Real Madrid. Son todos entrenadores titulados, licenciados en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte o diplomados en Educación Física. Son seleccionados, además, tras haber trabajado varias temporadas en escuelas de baloncesto, lo que certifica su motivación, responsabilidad, implicación y compromiso hacia el proyecto.

La Fundación Real Madrid tiene como objetivo hacer del deporte un elemento eficaz y para la educación y el desarrollo integral de la personalidad de quienes lo practican, alentando los valores de la práctica deportiva y su promoción como instrumento educativo.

La Fundación A.M.A. fue creada a finales de 2010 por A.M.A. Seguros, única mutua nacional especializada en ofrecer seguros a profesionales de

la Sanidad y sus familias. La Fundación se constituyó para ser referente nacional en el ámbito de la formación e investigación sanitaria y del seguro asistencial.

Además de sus becas nacionales, concede distintos Premios Científicos y de Derecho Sanitario, mantiene acuerdos de ayuda y

formativos con la mayoría de Colegios profesionales sanitarios españoles, y desarrolla acciones de ayuda social y humanitaria junto a otras Fundaciones independientes, como la del Real Madrid.

Henry Schein destina 500.000 dólares en donaciones de producto de asistencia médica tras el terremoto de Nepal

La compañía abre un fondo de ayuda a través de la Fundación Henry Schein Cares

Henry Schein, INC (NASDAQ-HSIC), el distribuidor más grande del mundo de productos y servicios de atención sanitaria a profesionales dentales, médicos y veterinarios, anunció hoy el compromiso de la Compañía en destinar 500.000\$ en donaciones de producto para apoyar las actividades de socorro de víctimas del devastador terremoto en Nepal. Además la Compañía ha abierto un fondo de emergencia en el caso del desastre del Nepal a través de la Fundación Henry Schein Cares. Las contribuciones hechas a este fondo se destinarán directa y completamente a apoyar los esfuerzos de las organizaciones de emergencia.

Henry Schein trabaja estrechamente con organizaciones estratégicas asociadas de emergencia incluyendo AmeriCares, Direct Relief, Heart to Heart international y International Medical Corps, para supervisar continuamente y valorar la necesidad de suministros médicos en las activi-



dades de socorro de Nepal. Las donaciones médicas de Henry Schein incluirán más de dos millones de máscaras quirúrgicas, un millón de pares de guantes y miles de vendas. La Compañía también donará miles de cepillos y pasta de dientes en respuesta a la petición específica de estos productos de higiene.

nuestro compromiso en donar 500.000\$ en productos, estamos contentos de haber formado parte del plan de preparación y respuesta del desastre y que el producto de Henry Schein estuviera in situ con muchos de nuestros compañeros de las ONGs cuando el primer terremoto golpeó Nepal y se enviara de inmediato a la zona afectada.

Como miembro de la Sociedad por la Calidad de las Donaciones Médicas (PQMD), una alianza global para el desarrollo y defensa de los altos estándares en medicamentos y donaciones de servicio, Henry Schein se compromete a trabajar en colaboración con otras organizaciones cuyo foco es asegurar una respuesta coordinada frente a los desastres.

“Henry Schein está profundamente afligida por el desastre en Nepal y nuestras condolencias están con las familias de aquellos que perdieron sus vidas y con los otros miles de afectados” dijo Stanley M. Bergman, Presidente del Consejo de Administración y CEO de Henry Schein. “Además de

El apoyo de Henry Schein en las actividades de emergencia en Nepal es una parte del programa global de responsabilidad social corporativo de la Compañía, Henry Schein Cares.

PSN abre su perfil en Instagram para acercarse al público más joven

Continúa su estrategia de crecimiento en redes sociales

PSN continúa reforzando su estrategia online y su presencia en redes sociales con el objetivo de comunicarse de una forma más ágil y dinámica con los profesionales y ofrecerles información, datos e imágenes de interés, utilizando estos nuevos canales, más directos y accesibles.

En este sentido, la mu-

tua de los profesionales universitarios acaba de abrir su perfil en Instagram (@grupopsn). En él podrán encontrar imágenes, entre otras, de las actividades realizadas en relación con los servicios de valor añadido del Grupo PSN (escuelas infantiles Bicos, Complejo San Juan, gerhoteles Los Robles) que ofrecen un ma-



terés para los profesionales.

Con este nuevo canal, PSN busca acercarse a un público más joven, que es el que tiene presencia mayoritaria en esta red. El objetivo es que dicho colectivo conozca, de un modo más visual y atractivo y en su mismo lenguaje, las ventajas de asegurar su futuro desde el comienzo de su vida laboral.

El Grupo PSN cuenta ya con perfiles en Twitter,

yor contenido visual, así como gráficos e infografías con contenidos de in-

Facebook, LinkedIn y Google+, un canal de Youtube y su blog “En Confianza

NUEVO

Antonio Bascones Martínez

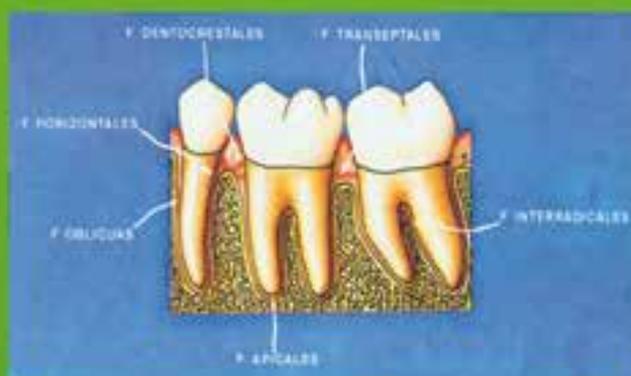
NOV 2013



PERIODONCIA CLÍNICA
E
IMPLANTOLOGÍA ORAL

 EDICIONES AVANCES

CUARTA EDICIÓN



Pedidos:
91-533 42 12

de 9 a 14 horas - L X V

Precio: 120 €
(envío incluido)

Geniova Technologies confía en 3D Systems para sus impresiones 3D

Ha incorporado dos impresoras Projet 3510 MP del fabricante americano de las tres que hay actualmente en España

En una empresa como Geniova Technologies donde la innovación es un pilar fundamental, invertir en nuevas tecnologías y conocer las últimas novedades del sector es casi una obligación. Por esa razón, recientemente, la empresa española ha decidido ampliar y mejorar su equipo de diseño e impresión 3D. Concretamente, Geniova Technologies ha elegido a la marca 3D Systems proveedor líder en ofrecer soluciones y servicios en diseño e impresión digital en 3D y ha incorporado dos impresoras Projet 3510 MP del fabricante americano de las tres que hay actualmente en España.

Este modelo utiliza la tecnología de impresión 3d MJM y está diseñado para operar en laboratorios dentales las 24 horas durante los 7 días de la semana. Dos nuevas incorporaciones en las instalaciones técnicas de Geniova Technologies que aumentarán la producción ofreciendo acabados superficiales perfectos. Según Adrián Jiménez, Responsable de Diseño de la empresa, "hemos escogido esta impresora porque está enfocada a la produc-

ción industrial con una gran resolución y fiabilidad, permitiéndonos imprimir una gran cantidad de trabajos". Asimismo, el modelo Projet 3510 MP cuenta con dos modos de impresión diseñados específicamente para la producción dental. "Otro motivo para haber escogido esta impresora es el material que utiliza resinas acrílicas, ya que permite trabajar mucho con él, ofreciendo un resultado perfecto y de gran precisión", explica Adrián Jiménez.

Por otra parte, Projet 3510 MP puede imprimir cientos de unidades por ciclo con un acabado superficial extremadamente liso que se puede pensar o moldear con técnicas convencionales. El sistema puede producir modelos de cualquier tamaño y cuenta con dos modos de impresión para su elección: liso y mate.

Geniova y la impresión 3D

En los últimos años, "la impresión en 3D se ha converti-

do en una tendencia del sector dental que cada vez juega un papel más importante en nuestro día a día", añade Sandra Bódalo, Responsable de Comunicación de la compañía.

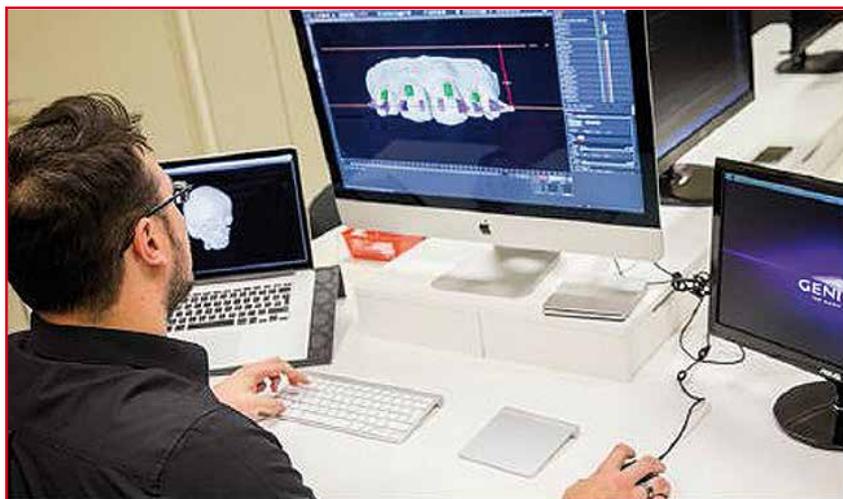
Por ello, uno de los principales pilares de Geniova Technologies es el diseño y la impresión en 3D. De este modo, el sistema de alineamiento dentario, Geniova™, The Magic Aligner, nace del fruto de la colaboración entre odontólogos ortodoncistas y técnicos especialistas en diseño 3D.

Geniova™, The Magic Aligner está compuesto por una férula de termoformación específica con brackets virtuales diseñados a partir de tecnología 3D y arcos redondos de níquel titanio. Los ataches se diseñan virtualmente y se

dos impresiones para la realización del aparato.

El proceso se inicia con el escaneado de los modelos y elaboración del set-up virtual para la visualización de manera precisa y determinada de los movimientos generados en cada uno de los dientes. Una vez que este set-up es aprobado por el doctor, se inicia la planificación virtual, donde se procede a la colocación de brackets virtuales, seleccionando tamaño y sección de cada bracket en función de los objetivos del tratamiento.

Una vez supervisado todos los parámetros de colocación de los brackets virtuales se procede a prototipar el modelo del paciente con sus brackets virtuales incorporados. Tras la impresión del modelo digital, se continúa el proceso con la sección de estampado



incorporan de manera sistemática en la superficie vestibular de canino a canino. Una vez realizada la evaluación inicial del caso y definidas las fases y objetivos de tratamiento, sólo se necesitarán

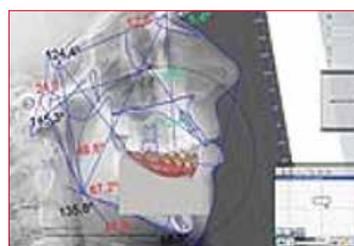
utilizando una plancha de termoformación específica que dará lugar a cofias cuya única misión es adaptarse a los dientes y resistir las tensiones de los arcos para conseguir el mayor control dentario.

Ortoteam en la reunión de la sociedad Europea de ortodoncia EOS en Venecia

Acudirá en su representación Tessa Llimargas

Durante este mes de junio, Ortoteam, y Tessa Llimargas en su representación, estará presente en la reunión de la sociedad Europea de ortodoncia EOS en Venecia, lo más de la exposición comercial en Ortodoncia a nivel europeo, donde

se presentarán las últimas novedades en el sector y concretamente en el campo 3d. Se espera que haya muchos visitantes interesados en obtener información de primera mano sobre las últimas novedades en escaneo y software 3d, de 3shape.



El próximo 3 de julio en Santiago/Bilbao, tendrá lugar la jornada de formación 3d organizada por Ortoteamsoft, para aquellos profesionales del sector que quieran avanzar en: Sistemas 3d 3 shape, como trabajar con el sistema, técnica de escaneo y exportación de archivos stl y 3shape, lo último, y apnea del sueño como diseñar 3d.

Además, puede solicitar información sobre el curso de acreditación alineador estético que se celebrará en Madrid el 23 de octubre.

DentalQuality lanza una campaña de televisión para promover la calidad y la excelencia en odontología

El sello de calidad, que solo están autorizadas a utilizar 57 clínicas odontológicas en España, ha puesto en marcha también una línea de soporte telefónico personalizado

La promoción de la atención Odontológica de calidad y de vanguardia contará con el soporte de una campaña presente en Cuatro, Divinity, Energy, Tv3, 8TV y en el grupo A3 Player a través de TV a la carta, a partir del miércoles 13 de mayo. Las pausas publicitarias de programas como 'El objetivo', 'Salvados', 'Las mañanas de Cuatro', 'Sin cita previa', 'Best Link', 'Els matins', '8 al dia' y 'Divendres' incluirán la campaña 'DentalQuality. Porque salud es calidad de vida'. Una iniciativa que ve la luz con el objetivo de facilitar una elección de odontólogo gracias a una garantía de excelencia: la que otorga el sello de calidad DentalQuality®.

La protagonista del spot televisivo es una familia que acaba malparada con su co-



che por una mala decisión basada en ofertas promocionales u ofertas con "letra pequeña". La familia protagonista decide no jugar con su salud bucodental en la elección de odontólogo. Especial-

ización, honestidad, buen trato y confianza son pilares de la filosofía de DentalQuality®.

A través de la línea 900 494 016 y, por supuesto, en la web www.dentalq.es los

pacientes de las clínicas DentalQuality® tienen un primer acceso fluido a una atención de excelencia en odontología. La línea de soporte telefónico personalizado cuenta con un protocolo estructurado que pone en contacto al paciente, con rapidez y eficiencia, con la clínica DentalQuality® de su elección.

La línea 900 494 016 está activa de lunes a viernes de

08:00 h a 21:00 h incluidos los días festivos de carácter local. Las llamadas son atendidas en castellano, catalán, inglés o francés y es posible obtener día y hora para una cita o consulta.

BQDental Centers se consolida en España y Portugal

Con 35 clínicas dentales en España y 2 en Portugal, tiene como previsión cerrar este ejercicio con 40 clínicas españolas y 5 portuguesas

Con una clara misión, la asociación de clínicas odontológicas BQDental Centers, se funda en 2012, para integrar a los mejores especialistas en odontología y estomatología de la Península Ibérica, así como difundir el mensaje de la importancia de la prevención en la salud bucodental.

En tan sólo tres años, esta Asociación está haciéndose un importante nombre dentro del sector sanitario, ya que entre sus principales objetivos está el permitir una mayor transferencia de conocimiento entre sus equipos, gracias a una constante observación de las tendencias y hábitos de la población y a un sistema de información e incor-

poración de nuevas tecnologías. "Todo ello, nos está permitiendo ofrecer mejores y más eficaces tratamientos para nuestros pacientes", indica el Dr. Jordi Cambra, presidente de BQDental Centers.

Para esta Asociación la formación continuada de sus profesionales, es otro de los pilares, por lo que está alcanzando convenios de colaboración con distintos proveedores internacionales y estableciendo un itinerario continuado. Además, de difundir mensajes de

prevención, entre la sociedad, "y para ello entendemos que debemos concienciar a las personas desde edades tempranas, para evitar problemas que se pueden desarrollar en la madurez, y esto lo estamos haciendo a través de campañas divulgativas entre los centros escolares", matiza el Dr. Cambra.

Actualmente, la asociación BQDental Centers cuenta con 35 clínicas dentales en España y 2 en Portugal, y tiene previsto durante este año alcanzar las 40 clínicas españolas, de forma que tengan representación al menos en cada una de las provincias de España, e incrementar la presencia en Portugal con la apertura de 3 centros más. "Todavía tenemos que llegar a

un mercado estratégico, pero también estamos recibiendo numerosas solicitudes de clínicas francesas que se quieren asociar a nuestra red", dice el Dr. Jordi Cambra.

Las condiciones para pertenecer a la red de BQDental Centers son muy estrictas. Lo primero es que deben contar con un equipo médico y sanitario altamente cualificado y con una gran experiencia. Además, todas las clínicas deben poseer la Certificación ISO como requisito indispensable, además de poseer equipos médicos de última tecnología. Saber dar una respuesta eficaz a todas las necesidades de los pacientes mediante un amplio abanico de servicios tanto médicos como estéticos, y ofrecer todas las especialidades en salud y estética dental (implantes, tratamiento de enfermedades de encías, ortodoncias, prevención bucodental, cirugía maxilofacial...), son otros de los requisitos que se exigen para formar parte de esta red de clínicas dentales.



muchas ciudades para dar cobertura a numerosos pacientes que, cada vez más, saben conjugar la calidad con el precio. A nivel internacional, Portugal es

La Fundación Ad Qualitatem convoca los II Premios de Calidad e Innovación

La primera edición reunió cerca de un centenar de candidaturas

La Fundación Ad Qualitatem, impulsada por PSN, ha convocado los II Premios de Calidad e Innovación, debido al respaldo obtenido en la anterior edición, en la que concurrieron cerca de 100 candidaturas. Esta nueva convocatoria, de unos premios que surgieron coincidiendo con el

décimo aniversario de la Fundación, reconocen aquellas iniciativas que destacan en el ámbito en el que es referente Ad Qualitatem: la promoción de la calidad en el sector socio sanitario.

Los premios constan de cuatro categorías para reconocer a iniciativas de 2014: una al

mejor proyecto ejecutado de calidad, innovación o responsabilidad social corporativa de un servicio hospitalario, equipo socio-sanitario o equipo de atención primaria o centro socio sanitario.

Otro, a la institución socio-sanitaria u órgano colegial con el mejor proyecto ejecutado en materia de calidad, innovación o responsabilidad social sociosanitaria. Un tercero, al mejor proyecto ejecutado en TIC de sanidad y un último para el mejor proyecto ejecutado de programas de atención al paciente.

La dotación económica de los galardones será de 6.000 euros para el ganador de cada una de las categorías y 2.000 eu-

ros para dos accésit, también por categoría. El plazo de presentación de candidaturas está abierto ya y finaliza el próximo 15 septiembre. Las bases están disponibles en la página web de la Fundación (www.fundaq.org)

I Premios Ad Qualitatem.

En la edición anterior fueron reconocidos el Hospital General Universitario Gregorio Marañón, por su trabajo Optimización de la eficiencia y seguridad del proceso de utilización del medicamento en el Servicio de Urgencias, y el Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid, por su Campaña de prevención de dolor de espalda en escolares.

Inibsa Dental presente en FDM 2015

Con dos formaciones sobre desinfección y cirugía

Entre los días 7 y 9 de mayo se ha celebrado en Barcelona la feria Forum Dental 2015, en la que Inibsa Dental ha estado presente mediante un stand, y la realización de dos actividades formativas, una del ámbito de la desinfección, y otra del área de cirugía.

En concreto, la higienista Anna Ramiro realizó el taller "Protocolo de desinfección y esterilización del campo quirúrgico", el

que se indicó la importancia sobre que el personal sanitario conozca, domine y ponga en práctica todas las barreras y secuencias correctas de los protocolos de prevención, desinfección y esterilización del área quirúrgica odontológica.

En la categoría de cirugía, el Dr. Raúl Minoves, llevó a cabo el taller "Utilización de biomateriales Geistlich en regeneración ósea y mucogingival sobre



implantes", donde se realizó una breve introducción teórica, y el análisis de casos clínicos. Posteriormente,

se efectuó una práctica de la utilización de biomateriales por parte de todos los asistentes.

DVD participó en el XVII Encuentro Aceprodent

Gran aceptación del curso Sedación consciente en la práctica dental

DVD participó en el XVII Encuentro Aceprodent, que tuvo lugar en el Gran Hotel Corona Sol de Salamanca el pasado día 25 de abril. Aceprodent, la Asociación de Centros y Profesionales Dentales, organiza periódicamente estos encuentros con el propósito de ayudar a sus asociados en la actividad y promoción de sus centros dentales.

DVD participó en el evento mediante la organización del curso Sedación consciente en la práctica dental, impartido por la Dra. Inmaculada Vela, profesora de la Universidad Internacional de Catalunya, con el objetivo de dar a cono-



cer el sistema de sedación consciente por óxido nítrico en la clínica dental. El curso recibió una valoración muy positiva por parte de todos los asistentes, considerando la ponencia de gran calidad y destacando el nivel de contenidos,

la utilidad de los conceptos aprendidos y la metodología utilizada, entre otros.

La jornada del XVII Encuentro Aceprodent ha resultado muy interesante y útil para los asistentes, ya que ha sido eminentemente práctica y se han abordado temas como las nuevas tecnologías aplicadas al sector dental.

Odontología Restauradora Contemporánea Implantes y Estética



Enrique Fernández Bodereau (h) Antonio Bascones Martínez

Alejandro Maddalena

Leopoldo Maddalena

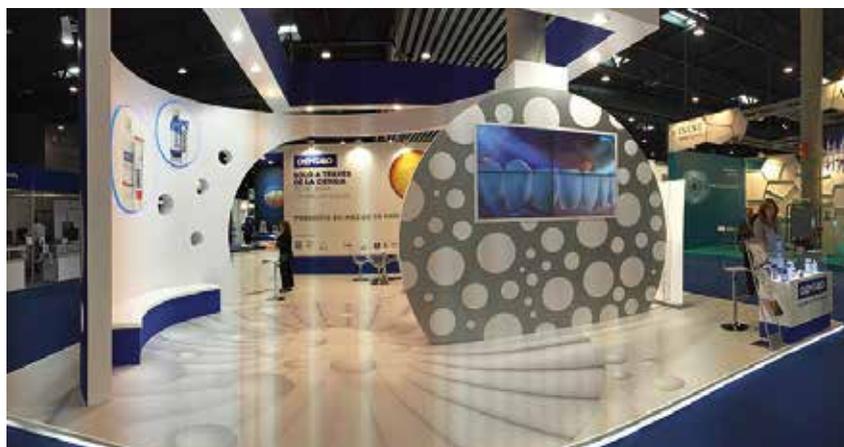
NOVEDADES

- **VITIS anticaries se impone como una de las grandes novedades de Fórum Dental**
- **PHB presenta nuevos productos para el verano**
- **Expazen se presenta en FDM 2015 como el primer hilo en pasta**
- **NSK Serie Ti-Max Z: Turbinas fiables y duraderas**
- **Henry Schein muestra sus últimas novedades en el Forum Dental Mediterráneo (FDM)**

VITIS anticaries se impone como una de las grandes novedades de Fórum Dental

DENTAID, compañía especializada en investigación y desarrollo de productos para la salud bucal, ha presentado VITIS® anticaries, el primer anticaries de nueva generación basado en la innovadora Dentaïd technology nanorepair®. Este lanzamiento es la última gran innovación de la compañía y se ha presentado en el marco de la 9ª edición de Fórum Dental ante más de 10.000 profesionales, según Fira de Barcelona, despertando un gran interés por su revolucionaria formulación.

“La nueva gama VITIS anticaries ha destacado como una de las grandes novedades del sector.” Comenta Marc Costa, director de comunicación de DENTAID. “DENTAID, como compañía pionera en investigación y desarrollo de productos bucales, siempre participa en encuentros como éste pre-



sentando sus novedades a los profesionales pues son las personas que están al lado de los pacientes y con quienes compartimos el objetivo de mejorar día a día la salud bucodental de las personas”.

Tecnología pionera

La gama VITIS® anticaries, dentífrico y colutorio, está for-

mulada con la innovadora DENTAID technology nanorepair®, una tecnología que se basa en nanopartículas de hidroxiapatita, un componente mayoritario del diente que al aplicar el producto se integra en la superficie dental de forma natural. Este producto, considerado el primer anticaries de nueva generación, contiene

además xylitol, un elemento que ataca la placa bacteriana carigénica y flúor que estimula la creación de fluorapatita y remineraliza el esmalte. VITIS® anticaries lo forman una pasta dentífrica y un colutorio que ayuda a la limpieza en profundidad así como a la prevención de las caries, ya que crea una capa protectora del esmalte combatiendo los ácidos y reparando el interior dañado.

El lanzamiento de VITIS® anticaries se produce tras el éxito de Desensin® repair, una gama de productos especializada en el tratamiento de la sensibilidad dental, y VITIS® blanqueadora, una formulación específica para garantizar eficacia en el blanqueamiento dental mediante 5 acciones combinadas. Todos estos productos cuentan con la DENTAID technology nanorepair®.

PHB presenta nuevos productos para el verano

PHB, el laboratorio pionero en investigación para la elaboración de productos para la salud bucal, ha presentado sus últimas novedades para este verano en la novena edición de Fórum Dental, el encuentro sectorial de odontología que reúne por noveno año en Barcelona a las empresas líderes de salud bucodental.

Los cambios de hábitos en verano no deben impedirnos mantener una higiene bucal adecuada. Para hacerlo más fácil, PHB dispone de una amplia gama de productos en formato viaje para mantener el cuidado de la salud dental estés donde estés. El kit dental se compone de un cepillo dental plegable y dentífrico

en un práctico tamaño de 15 ml para poder llevar siempre encima. Hay 5 kits distintos para adaptarse a todas las necesidades:

► Kit de viaje Total: con PHB Total, antiplaca y prevención de la caries.

► Kit de viaje White: con PHB White, mantén unos dientes más blancos gracias a su triple acción blanqueante.

► Kit de Viaje Gingival: con PHB Gingival, específico para encías delicadas.

► Kit de Viaje Sensitive: con PHB Sensitive, que previene y alivia la sensibilidad dental.

► Kit de viaje Fresh: con PHB Fresh, ayuda a controlar el mal aliento, proporcionando una agradable sensación de frescor.

Además del kit dental, con

cepillo y pasta dentífrica, también está la gama de enjuagues bucales de 100ml, en formato viaje.

Contra el calor, aliento fresco: PHB Fresh

Para una higiene bucal completa, PHB ha presentado también en el marco del Fórum Dental la gama PHB Fresh que, además de dejar una agradable e intensa sensación de frescor y un aliento igualmente fresco, protege la salud de los dientes. Su formulación ayuda a combatir la formación de placa bacteriana y reduce su acumulación y además remineraliza el esmalte y previene la caries dental. Recientemente se ha lanzado el formato viaje de esta gama, así como el enjuague bucal.

PHB está presente en Fórum Dental 2015 con toda su gama de productos infantiles, cepillos e irrigador bucal.



Expazen se presenta en FDM 2015 como el primer hilo en pasta

FDM Forum Dental 2015, que se celebró este mes de mayo en Barcelona, fue el escenario de presentación del nuevo producto de Inibsa Dental: Expazen, en su categoría de Restauración y Prótesis. Gracias a Expazen el mercado de la apertura sulcular se ve revolucionado, ya que se trata del primer hilo en pasta que consigue la misma calidad de apertura que el hilo retractor, pero sin los inconvenientes del mismo.

El nuevo producto posee propiedades que lo hacen un producto único en el mercado:

- Rápida apertura sulcular, en sólo dos minutos y puede permanecer en el surco hasta 12 minutos.

- Sin sangrado, hemostasia secundaria por acción mecánica.

- Seguro para el periodonto y sin dolor para el paciente.

Además, gracias a su viscosidad, se consigue una alta precisión para abrir eficazmente el surco sin da-



ñar la fijación epitelial.

La cápsula es innovadora y ergonómica. Se trata de una cápsula con un diseño exclusivo, equipada con una boquilla de diámetro ideal, que no

penetra jamás en el surco. La cápsula Expazen se ha diseñado para insertarla en un aplicador de composite, que ya dispone la clínica dental, y así simplificar el procedimiento.

NSK Serie Ti-Max Z: Turbinas fiables y duraderas

NSK completa la gama de turbinas de la serie Z, el último logro en su permanente innovación tecnológica, con la presentación de las turbinas con cabezal miniatura Ti-Max Z800, compatibles con los acoplamientos más comunes. También las turbinas Ti-Max Z900 están ya disponibles para los acoplamientos más habi-

tuales en Europa (KaVo®, Sirona®, W&H® y Bien Air®).

Las turbinas de la serie Ti-Max Z con su robusto nuevo rotor, producen un poderoso torque para reducir el tiempo de tratamiento.

Las turbinas Ti-Max Z incorporan el 'Sistema de Cabezal Limpio' patentado por NSK: un mecanismo especialmente



diseñado para prevenir automáticamente la entrada de fluidos orales y otros contaminantes en el interior del cabezal, prolongando la vida de los rodamientos.

Con el cabezal aún más pequeño y el cuello más delgado, las turbinas Ti-Max Z mejoran la accesibilidad y la visibilidad operativa. Su forma ergonómica junto con el nuevo recubrimiento DURAGRIP, hacen que la pieza de mano sea más agradable al tacto y suave en su uso.

Henry Schein muestra sus últimas novedades en el Forum Dental Mediterráneo (FDM)

Una vez más el grupo Henry Schein ha estado presente en el Forum Dental del Mediterráneo los días 7, 8 y 9 de Mayo 2015 en el recinto ferial Hospital de Fira de Barcelona. En esta ocasión, Henry Schein ha estado junto con Infomed, empresa del grupo, dedicada a dar soluciones de alta tecnología para clínicas y laboratorios.

Entre las novedades expuestas están la lámpara de blanqueamiento Zoom de Philips, la gama de soluciones quirúrgicas de ACE y el sistema de CAD/CAM CEREC de Sirona. Los visitantes que quisieron pudieron recibir una sesión demo personalizada del sistema CEREC por un especialista, e incluso escanear, diseñar y fresar una muestra in situ.

Además los laboratorios den-



tales tuvieron información detallada acerca de las soluciones STL tanto de captación y fresado comercializadas por Connect Dental™, la división especializa-

da en soluciones digitales para la integración entre clínicas y laboratorios.

Infomed, por su parte, aprovechó este nuevo certamen del

Forúm para presentar la nueva y revolucionaria versión de su Software de Gestión GESDEN G5, que posiciona aún más GESDEN como el Software de Gestión de Clínica más completo, avanzado y fiable del mercado, y consolida a Infomed en una posición de referencia en el sector estatal del Software sanitario con sus más de 8.000 clínicas informatizadas en España.

Además también presentó CLINIPAD, el Software para la firma digital de documentos mediante tabletas (iOS, Android, Windows 8) que permite eliminar de forma definitiva el uso de papel en las clínicas.

En su visión de ofrecer soluciones que aporten valor a los profesionales de la salud, Infomed está apostando por la automatización de los procesos de comunicación de las clínicas, ofreciendo a sus clientes aplicaciones que mejoran y facilitan el trabajo diario y ahorran costes.

AGENDA | PROFESIONAL

JUNIO | 2015



Europerio 8

Lugar: Londres (Reino Unido)
Fecha: Del 3 al 6 de junio

Más información:
www.efp.org/europerio/



III Congreso Internacional de Prótesis Dental

Lugar: Valencia
Fecha: Del 12 al 13 de junio

Más información:
www.cprotcv.org/dev



XV Congreso de la Sociedad Española de Gerodontología (SEGER)

Lugar: La Toja (Pontevedra)
Fecha: Del 18 al 20 de junio

Más información:
www.forum-dental.es/ca/home_2014

JULIO | 2015



5th World Congress of the International Academy of Oral Oncology

Lugar: Sao Paulo, Brasil
Fecha: Del 08 al 11 de julio de 2015

Más información:
<http://www.iaoo2015.com>



XXII Congreso de ANEO

Lugar: Zaragoza
Fecha: Del 15 al 19 de julio

Más información:
<http://www.aneos.es/congreso-anual-aneos>

SEPTIEMBRE | 2015



17 Congreso de la European Society of Endodontology (ESE)

Lugar: Barcelona
Fecha: Del 16 al 19 de septiembre

Más información:
www.e-s-e.eu/e-se-biennial-congress/barcelona2015/index.html



Congreso mundial de la Federación Dental Internacional (FDI)

Lugar: Bangkok (Tailandia)
Fecha: Del 22 al 25 de septiembre

Más información:
<http://www.fdiworldental.org/>

OCTUBRE | 2015



Simposio Europeo 2015 de Implant Direct

Lugar: Palma de Mallorca (Islas Baleares)
Fecha: Del 23 al 25 de octubre

Más información:
<http://branelink.net/event/simposio-europeo-2015/>



XIII Congreso Anual de la Sociedad Española de Cirugía Bucal

Lugar: Bilbao (Vizcaya)
Fecha: Del 29 al 31 Octubre del 2015

Más información:
www.secibbilbao2015.com

FEBRERO | 2016



IX Congreso de Actualización en Implantología Mozo-Grau

Lugar: Madrid
Fecha: 5 y 6 de febrero de 2016

Más información:
<http://www.mozo-grau.com/es>



CINE | DIENTES Y DENTISTAS

'THE DENTIST', DE LESLIE PEARCE

Un dentista despistado y amante del golf

Echando un vistazo a la ficha técnica de 'The dentist' se puede observar que el personaje principal es el mismo que el guionista de la historia. Es decir que W.C. Fields se imaginó a sí mismo como ese dentista despistado, irascible y un poco temerario cuya hija quiere casarse con un pretendiente que no le gusta al padre y que, para evitarlo, decide encerrar a la chica en el piso superior de su consulta con los consiguientes problemas que esto le acarreará.

Al dentista creado por Fields le gusta jugar al golf, un deporte que el propio guionista incluyó en varios de sus trabajos anteriores y posteriores. En 1930, en 'The Golf Specialist', W.C. Fields (cuyo nombre completo era William Claude Dukenfield) situaba a los principales personajes de un relato detectivesco en un campo de golf donde ocurría una buena colección de situaciones disparatadas. Pero incluso antes de aquel cortometraje, la vinculación de Fields y el golf se puede rastrear en los numerosos números de humor que protagonizó sobre los escenarios de Broadway y dentro de los llamados *Ziegfeld Follies*. En su historial incluso se puede encontrar un corto realizado con una leyenda del golf, Bobby Jones. En 'The dentist' el juego del golf y el desempeño de la profesión de dentista se reparten los gags.

No es tan fácil determinar el por qué del interés de W.C. Fields por los dentistas, aunque de su afición por el mundo de la medicina puede dar alguna pista el hecho de que en 1934 co-escribiera el guión de 'You're Telling Me!'; de nuevo padres, hijos, diferencias sociales y caos pero, en esa ocasión, un optometrista en el papel principal (por cierto, el momento cumbre de la película

también tiene lugar en un campo de golf).

Está claro que a Fields le gustaba combinar la profesión médica y el cine que, por encima de todo, era capaz de encontrar la vena cómica de situaciones que, contadas de otra manera, difícilmente podrían provocar la risa. La consulta del protagonista de 'The Dentist' es un auténtico catálogo de situaciones humorísticas en el que aparecen elementos extraídos del mundo de las variedades que ofrecen esa expresividad que hasta poco antes había derrochado el cine mudo. Los juegos con el sillón del dentista, el hombre con una barba tan poblada que podía servir de nido para los pájaros pero que hacía difícil examinarle la boca, ofrecen momentos de diversión.

Sin embargo uno de los números más inolvidables es el de la mujer que ocupa el sillón del dentista para que le extraiga una muela y pronto entre ella, los forceps y el médico se establece un todo inseparable que provocará una especie de danza difícilmente interpretable por actores que no pertenecieran al terreno de la comedia en grado superlativo (entre ellos Dorothy Granger, la intérprete femenina, una actriz que trabajó con grandes del humor como Abbott y Costello o Laurel y Hardy). Al caos provocado en la consulta por los métodos del doctor, se unen los saltos y los golpes que la hija prisionera realiza desde el piso superior y que serán capaces de provocar una auténtica hecatombe en lo que es un lugar para el trabajo donde la concentración es imprescindible.

Es posible que 'The dentist' sea el primer título, dentro del mundo del cine, que abiertamente y sin necesidad de otros adjetivos se refiera a



Título original: The Dentist (S) | **Año:** 1932 | **Nacionalidad:** Estados Unidos | **Duración:** 21 min | **Director:** Leslie Pearce | **Reparto:** W.C. Fields, Marjorie Kane, Arnold Gray, Dorothy Granger, Elise Cavanna, Zedna Farley | **Guión:** W.C. Fields | **Fotografía:** John W. Boyle (B&W) | **Productora:** Mack Sennett Comedies | **énero:** Comedia / Cortometraje



la figura del dentista. Detrás vendrán unos cuantos más, entre otros la célebre película de Brian Yuzna. En este caso se trata de un cortometraje de 21 minutos de duración que, sin embargo, retrata con detalle una consulta

de la época. La película dirigida por Leslie Pearce, enlaza con unos cuantos títulos que, en los primeros años de vida del cine, vincularon la profesión con el territorio de la comedia.

TEXTO: CIBELA

NSK

CREATE IT.

Ti-Max X600L

Turbina de Titanio Con Luz



CÓDIGO DE PEDIDO **P496**

- Cuerpo de Titanio con DURACOAT®
- Spray de Agua Quattro
- Porta-fresas Push Botton
- Sistema de Cabezal Limpio
- Rodamientos de cerámica con tecnología ISB®
- 2 AÑOS DE GARANTÍA



+

875€*
2.146€*

+

Pana-Max2

MODELO **Pana-Max2 PTL**

Turbina de Acero Inoxidable Sin Luz



MODELO **PTL-CL-LED**

Acoplamiento LED



OBSEQUIO: turbina Pana-Max2 PTL + acoplamiento PTL-CL-LED

NSK Dental Spain SA www.nsk-spain.es

Módena, 43 · El Soho-Európolis · 28232 Las Rozas de Madrid · tel: +34 91 626 61 28 · fax: +34 91 626 61 32 · e-mail: info@nsk-spain.es



¿LE GUSTARÍA PROBAR LOS BENEFICIOS DE LOS CEPILLOS RECARGABLES?

NUEVO Oral-B PRO 6000
Edición exclusiva para profesionales dentales*

PRECIO RECOMENDADO: ~~187,95€~~
54,95€



EDICIÓN WHITEBOX MÁXIMO 2 UDS POR PROFESIONAL DENTAL



Regístrese y haga su pedido en:
www.dentalcare.com
DONDE LOS PROFESIONALES SE **CONECTAN**



* Este producto es una edición especial "Whitebox" diseñada para uso exclusivo por profesionales dentales. Queda prohibida su venta. Sólo pueden hacer pedidos de esta referencia profesionales dentales (dentistas e higienistas) registrados en dentalcare.com. Cupo máximo por profesional dental: 2 unidades.

† Precio de venta recomendado de la edición para profesionales dentales frente a la edición para pacientes. Precio de venta recomendado por el fabricante. Todas las decisiones sobre precios son potestad exclusiva del distribuidor.