EL DENTISTA
del siglo XXI

Nº 30 | JUNIO 2012

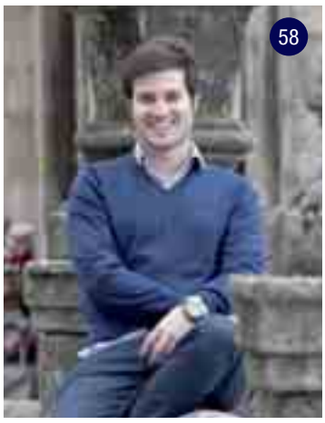
www.dentistasiglo21.com

ASUNCIÓN FUSTÉ
MUJERES PIONERAS

EXPERTOS MUNDIALES EN LÁSER SE DAN CITA EN BARCELONA

ANNE IGARTIBURU: "EL DENTISTA DEBE SER TU ALIADO DE POR VIDA"

EL DENTISTA
del siglo XXI
www.dentistasiglo21.com



En este número...

EN PORTADA

50 | Asunción Fusté

Guapísima a sus 61 años, y en plena forma, Asunción Fusté es una pionera en muchos sentidos. Su nombre pasará a la historia de la odontología por ser la primera mujer que ha ejercido como dentista en Baleares, a donde llegó en 1976 ajena a este hecho. Allí ha vivido siempre un paso por delante de su tiempo. Rara avis entre las mujeres mallorquinas de su generación, hoy lidera una magnífica clínica, producto de su esfuerzo e inteligencia.

ACTUALIDAD

10 | Premios SPA Odontología 2012

Spanish Publishers Associates ha hecho público el fallo de la quinta edición de sus premios de Odontología, otorgados por las revistas *Journal of the American Medical Association (JADA)*, *Dental Practice* y *El Dentista*. Los galardones reconocen y distinguen a los profesionales y las entidades más destacadas en distintas áreas de la salud bucodental.

ENTREVISTA

54 | Anne Igartiburu

La cara femenina más conocida de la televisión española presume de una sonrisa perfecta. Anne Igartiburu reconoce que mantener una buena higiene bucodental es fundamental para sentirse bien por dentro y por fuera.

CAMPUS

58 | Alfonso Souto

Alfonso Souto es alumno de 4º de Odontología en la Universidad de Santiago de Compostela, desde donde trabaja, además, como presidente de ANEO, para hacer oír la voz de todos los estudiantes. Ahora su mayor ilusión está puesta en el XII Congreso Aneo, que se celebrará entre el 16 y el 20 de julio en Santiago de Compostela.

LA MIRADA EN EL ESPEJO

62 | Carmeline: dentista amotinado y promiscuo

Antoine Carmeline es uno de esos personajes a los que no se sabe muy bien si tomárselo en serio como dentista o incluirle en el catálogo de los infinitos sacamuelas espiritados del Pont Neuf. Citado en alguna ocasión por el mismísimo Pierre Fauchard, pleiteó por el derecho a vender remedios curalotodo y protagonizó un sonado proceso por dicotomía y promiscuidad.

LA ODONTOLOGÍA EN LA LITERATURA

78 | *La dentadura*, de Emilia Pardo Bazán

Águeda, la protagonista de *La dentadura*, de Emilia Pardo Bazán, no duda en sacarse uno a uno todos sus dientes sanos y blancos, pero "salientes" y "anchos a guisa de paletas", para lucir una bonita dentadura postiza con la que poder deslumbrar a su amado.

EL DENTISTA
del siglo XXI

www.dentistasiglo21.com

Editor
Manuel García Abad

Director
Felipe Aguado Gálvez
faguado@spaeditores.com

Redactora jefe
Lucía Fernández Castillejo
luciafcastillejo@spaeditores.com

Director de Humanidades
Julio González Iglesias

Redacción y colaboradores
Mayte Segura, Eva del Amo, Raquel Rodríguez, Ricardo de Lorenzo, Felipe Sáez, Cibela.

Fotografía
Antonio Martín

Coordinadora editorial
Marta Donoso

Consejo Editorial

Margarita Alfonsel Jaén
Secretaria general de Fenin

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

Alejandro de Blas Carbonero
Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

Josep 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

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

Carlos García Álvarez
Presidente de la Asociación Profesional de Dentistas

José Luis Gutiérrez Pérez
Gerente del Servicio Andaluz de Salud

Beatriz Lahoz Fernández
Presidenta del Colegio de Dentistas de Navarra

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

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

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

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

Claudia Muñoz Naranjo
Odontóloga. Práctica privada. Madrid

José Luis Navarro Majó
Presidente del Colegio de Dentistas de Cataluña

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

Juan Miguel Rodríguez Zafra
Odontólogo. Atención Primaria (SESCAM)

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

Felipe Sáez Castillo
Director médico del Grupo Amenta

José María Suárez Quintanilla
Presidente de la SECIB

Marisol Ucha Domingo
Vicepresidenta del Colegio de Dentistas de Madrid

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

CONTROLADO POR:

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

Maquetación
Carolina Vicent
Carlos Sanz
Mar Aguilar

Publicidad Madrid
Raúl del Mazo
Antonio López, 249, 1º
28041 Madrid
Tel.: 91 500 20 77
rdelmazo@spaeditores.com

Publicidad Barcelona
Pilar Uviedo
Numancia, 91-93 (local)
08029 Barcelona
Tel.: 93 419 89 35
puviedo.spa@drugfarma.com

Administración
Ana García Panizo

Suscripciones
Manuel Jurado
suscripciones@drugfarma.com
Tarifa ordinaria anual: 80 €
Tarifa instituciones anual: 110 €
Ejemplar suelto: 8 €
Ejemplar atrasado: 10 €

Fotomecánica e impresión:
Eurocolor

© 2012 Spanish Publishers Associates, SL

Antonio López, 249, 1º - Edificio Vértice
28041 Madrid
Tel.: 91 500 20 77 | Fax: 91 500 20 75
spa@drugfarma.com

Numancia, 91-93 (local)
08029 Barcelona
Tel.: 93 419 89 35 | Fax: 93 430 73 45

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

Carta del editor

Entramos en el cuarto año

Con este número de junio, entramos, efectivamente, en el cuarto de año de vida de *El Dentista*, un periodo marcado íntegramente por una situación de crisis económica internacional, de cuyos primeros indicios tuvimos conocimiento ya en 2007, pero cuya mayor intensidad la sufrimos ahora como consecuencia de duras medidas de ajustes de cuyo resultado, se supone, saldremos reforzados para enfilar el camino de la ansiada recuperación.

En este periodo *El Dentista* ha sido testigo de la actividad de la profesión en nuestro país, de sus avances y preocupaciones, de la incorporación de los nuevos profesionales con las dificultades del momento, junto al testimonio de los que han alcanzado la consideración general gracias a trayectorias basadas en la excelencia.

De todo ello hemos dado buena cuenta en nuestros números editados hasta la fecha, y en los que siempre hemos tenido una sensibilidad muy señalada hacia los temas humanísticos, reforzados en el último año con la incorporación de un personaje erudito como es Julio González Iglesias.

La personalidad de *El Dentista* ha quedado ya totalmente definida y nos produce satisfacción comprobar que el lector ya se ha familiarizado con las diferentes secciones que completan una oferta única e inimitable, aunque haya quien lo ha pretendido, evidentemente sin éxito.

Hacemos coincidir el aniversario con la V Edición de los Premios S.P.A., nuestra empresa, cuya oferta para la profesión se complementa con *JADA* -edición española del *Journal of the American Dental Association*- y *Dental Practice* -edición española de la revista de mayor difusión en Norteamérica relacionada con el mundo de la gestión, herramienta imprescindible para la práctica clínica-.

Este número de *El Dentista* tiene, en parte, un contenido especial, que recoge la opinión de los ilustres integrantes del Consejo Editorial sobre el presente y el futuro de la profesión, un resumen del último periodo transcurrido y el perfil de las entidades y personas que han merecido los galardones de los que se han hecho acreedores.

Finalizo recordando que en www.dentistasiglo21.com se encuentra la hemeroteca de la revista, junto con información adicional de utilidad, la cual será reforzada en el futuro con otros contenidos complementarios al formato en papel, sujeto a limitaciones propias de su naturaleza.

Gracias por su acogida.

Manuel García Abad
mga@drugfarma.com

Su opinión **nos importa**

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

www.dentistasiglo21.com

POR EL BUEN CAMINO

El Dentista llega a esta V Edición de los Premios SPA Editores lleno de nuevos proyectos y más vivo que nunca, gratificados por el hecho de seguir ese camino ascendente que emprendimos hace ahora tres años. A lo largo de este tiempo, hemos sabido ganarnos la confianza de la profesión y de la industria que, a pesar de los momentos de crisis por los que atravesamos, ha querido darnos su apoyo mes a mes.

Hace ahora tres años *El Dentista* se presentaba ante la profesión y ante la industria con un catálogo de intenciones entre las que destacaba la voluntad de hacer una revista plural, abierta a todo aquel que tuviera algo que contar, y que reflejase la realidad de una profesión que crece en cantidad de profesionales, pero también en calidad formativa, técnica, etc. Y en ese empeño es en el que hemos trabajado, trayendo a nuestras páginas voces singulares, reflejo de la diversidad que impera en la odontología hoy.

Así, hemos estado muy atentos a los jóvenes, tanto a los recién licenciados como a los que todavía están estudiando, para quienes se ha creado una sección específica llamada "Campus", donde pueden contar su experiencia alumnos de todas la universidades de España, como ya lo han hecho María Calderón, Álvaro Paternina o Alfonso Souto.

También en esta línea, ha surgido la sección "Dentistas por el mundo", a través de la cual hemos podido dar a conocer la experiencia de los cada vez más odontólogos que, por diferentes motivos, se han visto abocados a desarrollar su trabajo fuera de España. De este modo, hemos tenido la oportunidad de conocer ciudades como Nueva York, Dublín, Belfast, Rouen o Utrech de la mano de Alejandro Pérez Asenjo, Ángel López, Bárbara Villar, Elsa Menchero y Cristina Sánchez.

Y en nuestras portadas, también rostros jóvenes, como los de Alba Araujo, Guadalupe Navas, Carlos Belarra, Patricia López, Elisa Rodríguez, David Gallego, Mario Utrilla o Laura Mosquera, muchos de ellos grandes profesionales emergentes.

Pero, sin ninguna duda, la mayor apuesta de *El Dentista* en esta etapa ha sido por la cultura, como vía para alcanzar un ejercicio profesional de mayor calidad. En este punto ha sido decisiva la incorporación a nuestro equipo, como director de Humanidades, de Julio González Iglesias, la firma más prestigiosa y más leída de las publicaciones odontológicas.

Mes a mes, los lectores de *El Dentista* pueden disfrutar leyendo sus artículos en "La Mirada en el Espejo", pero además González Iglesias ha sido el artífice de la nueva y muy celebrada sección "La odontología en la literatura", gracias a la cual hemos podido conocer relatos de grandes escritores, como Chéjov, Pardo Bazán o Edgar Allan Poe, en los que los dientes o los dentistas son los protagonistas.

Hemos traido a nuestras páginas voces singulares, reflejo de la diversidad que impera en la odontologia hoy

Estas novedades en el campo de las humanidades se suman a nuestra ya tradicional sección “Cine, dientes y dentistas” y a los reportajes sobre literatura, arte y viajes, por los que han desfilado figuras como Tolstoi, Freud, Antonio López, o exposiciones tan importantes como la de “El Hermitage en el Prado”, además de lugares del mundo sorprendentes y exclusivos.

ENTREVISTAS

Por otra parte, en estos últimos años se han consolidado las entrevistas como señas de identidad de *El Dentista*. En ellas, además de los más jóvenes, como ya se ha comentado, han tenido cabida verdaderos veteranos de la profesión, quienes con su testimonio nos han hecho entender mejor el presente y quizás pergeñar el futuro. Jesús Albiol, Juan José Rodríguez, Aníbal González, Pepe Arcas, Josep María Clemente, Daniel Alonso, Ruperto González Giralda, Francisco Gasca, Josep María Armengol, Graciliano Pérez, Manuel Berrazueta o Asunción Fusté, son algunos de ellos.

Pero hablar de entrevistas en *El Dentista* es hablar también de personajes relacionados con el mundo de la cultura, el periodismo, el espectáculo, el deporte, etc. Nombres como Joan Manuel Serrat, Romeu, Edurne Pasabán, David Meca, Vicente del Bosque, Lluís Homar, Martín Berasategui, Miguel de la Quadra-Salcedo, José María García, José García Abad, Matías Prats, Susana Griso o Anne Igartiburu, nos han hablado de sus circunstancias profesionales y de su estado de salud bucodental y su relación con el dentista.

De vuelta al ámbito puramente odontológico, *El Dentista* ha seguido muy de cerca la actividad de las sociedades científicas, dando cuenta de sus principales reuniones y actividades, sin olvidar en ningún momento a la industria, sin cuyo apoyo sería imprensable la realización de tantos congresos. Precisamente, ha sido la industria quien una vez más se ha volcado este año en la feria dental más importante de España -y la segunda de Europa-, Expodental. Así hemos querido reflejarlo en nuestra revista, que dedicó un extenso número de páginas a este acontecimiento.

En este contexto se enmarca también la reciente creación de la sección “Las caras de la empresa”, donde los responsables de las principales casas comerciales nos acercan la historia y la evolución de sus compañías. Agustín Sánchez, de Dentsply DeTrey, y Carlos García, de Simesp, han sido los primeros en comparecer.

La mayor apuesta de *El Dentista* en esta etapa ha sido por la cultura. En este punto ha sido decisiva la incorporación a nuestro equipo, como director de Humanidades, de Julio González Iglesias

En otro orden de cosas, a lo largo de este período, *El Dentista* ha querido arrojar un poco de luz sobre algunos de los temas más controvertidos de la actualidad, como la creación de sindicatos de dentistas, la gestión de las clínicas dentales o la publicidad en odontología, para lo cual se han celebrado una serie de reuniones con expertos, recogidas en “Los Desayunos de *El Dentista*”, sección que viene funcionando ya desde enero de 2010.

Los artículos de nuestros colaboradores Ricardo de Lorenzo -encargado de ponernos al día sobre los aspectos legales del ejercicio de la odontología- y Felipe Sáez -especialista en dirección y gestión clínica- completan los contenidos de nuestra revista que, hoy, tres años después de su lanzamiento, ha ganado peso específico, ha ganado confianza y ha ganado amigos.

En estos últimos años se han consolidado las entrevistas como señas de identidad de *El Dentista*. En ellas han tenido cabida verdaderos veteranos de la profesión, quienes con su testimonio nos han hecho entender mejor el presente y quizás pergeñar el futuro

EL CONSEJO OPINA

SOBRE EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA PROFESIÓN

El Consejo Editorial de *El Dentista*, compuesto por destacadas personalidades de los diferentes ámbitos relacionados con la profesión, valoran la situación actual y las perspectivas de futuro de la odontología en nuestro país.

LA EXCELENCIA EN EL TRABAJO DIARIO, CLAVE PARA EL FUTURO INDIVIDUAL DE LOS DENTISTAS

Agustín Moreda
Presidente del Colegio de la VIII Región

Los colegios profesionales podemos ayudar a la formación de posgraduados y a dar el mayor número de coberturas en diferentes temas de nuestra profesión, pero la clave del éxito de un profesional o de una consulta es la realización diaria de sus diagnósticos y tratamientos de un modo impecable, y más, si ello es posible, en estos tiempos de crisis.

El número excesivo de profesionales, el intrusismo profesional, unido al número tan pequeño de tratamientos dentales que se realizan en España por cada 100 habitantes -como se ha visto en el último estudio de salud oral de 2010-, da como resultado que nuestra profesión se encuentre en un importante momento de recesión y, por lo tanto, de cambio.

El futuro pasa por organizarnos mejor, evitar el intrusismo, formar mejor a nuestros nuevos colegiados, sobre todo en cuanto a las nuevas tecnologías, y potenciar su trabajo diario.

APRENDER A SOBREVIVIR

Carlos Leopoldo García Álvarez
Presidente de Apdent

Cuando recorremos los amplios pasillos de los modernos centros comerciales, comprobamos que más del 70 por ciento de los locales están relacionados con la moda, cohabitando en estrecha competencia y, sin embargo, son capaces de sobrevivir en ese mismo espacio gracias a fórmulas imaginativas e innovadoras: la diferenciación por *target*, sectores, rasgos, edad, sexo y estilos de la heterogénea fauna urbana a la que se dirigen.

Es algo que nuestro gremio ha tenido que ir asimilando en los últimos años. Como consecuencia de la excesiva oferta profesional, que supera en mucho las necesidades reales del país, no nos ha quedado otra que aprender a sobrevivir con esta competencia brutal a base de imaginación, especialización y personalización de la oferta, que diría un cursi entendido. No obstante, sigo insistiendo en que las soluciones a nuestros problemas deben venir por dos frentes: cerrar el grifo de las licenciaturas a granel y establecer convenios colectivos que metan en cintura a franquicias y aseguradoras. Lo demás son paños calientes.

LA NECESIDAD DE LA FORMACIÓN CONTINUADA EN LOS DENTISTAS

Josep Mª Casanellas Bassols
Presidente de la Sociedad Catalana de Odontología y Estomatología

Nuestra Sociedad, la Sociedad Catalana de Odontología y Estomatología (SCOE) de la Academia de Ciencias Médicas y de la Salud de Catalunya y Baleares, se dedica básicamente a la formación continuada de los dentistas.

Creemos que en estos momentos de crisis económica y de plétora profesional, la formación continuada del dentista es muy importante y básica. Quizá es, precisamente en estos momentos, cuando se hace más necesaria que nunca la formación continuada. Por este motivo, la SCOE organiza cada año, un programa de formación académica, muy intenso y extenso.

El programa académico de nuestra sociedad consta de diversas actividades formativas: cursos de posgrado, jornadas de actualización, cursos ordinarios y extraordinarios, talleres prácticos, etc. También existe un programa específico para los jóvenes profesionales, con actividades específicas para este colectivo. Finalmente, la SCOE también imparte cursos para personal auxiliar e higienistas.

Todo ello, porque creemos que el presente y futuro de la odontología pasa por la formación continuada de alta calidad. Ante la crisis y exceso de profesionales, creemos que esta es la mejor opción.

PRESENTE Y FUTURO DE LA ODONTOLOGÍA EN EL SISTEMA SANITARIO PÚBLICO ANDALUZ

José Luis Gutiérrez
Gerente del Servicio Andaluz de Salud

La salud bucodental constituye hoy un problema individual y de salud pública de primer orden. La Organización Mundial de la Salud pone de manifiesto que las enfermedades bucodentales más comunes como las caries dentales llegan a afectar a entre un 60 y un 90 por ciento de la población mundial en edad escolar, y las periodontopatías afectan a más de la mitad de la población, sobre todo en edades avanzadas de la vida. Al mismo tiempo, la patología bucodental comparte factores de riesgo con las cuatro enfermedades crónicas más frecuentes, las enfermedades cardiovasculares, el cáncer, las enfermedades respiratorias crónicas y la diabetes, ya que se ven favorecidas por dietas inadecuadas, el tabaquismo y consumo de alcohol, incrementándose notablemente la morbimortalidad de las mismas.

Los factores de riesgo antes descritos junto al envejecimiento natural de la población, obliga a que los sistemas sanitarios públicos planifiquen adecuadamente los programas de salud bucodental, conociendo las tendencias evolutivas de los niveles de salud y enfermedad comunitarios, en base a la realización de encuestas de salud bucodental y estudios epidemiológicos poblacionales, así como posibilitando el acceso a servicios sanitarios bucodentales integrales y de máxima calidad científico-técnica.

En la Comunidad Autónoma Andaluza el desarrollo y consolidación de la gestión clínica ha supuesto un nuevo escenario compartido entre ciudadanía, profesionales y administración sanitaria, favoreciéndose el desarrollo de todas las actividades de promoción y prevención de salud, así como las de diagnóstico y tratamiento de enfermedades. Es en este entorno donde Andalucía, caracterizada por el mantenimiento de un sistema sanitario público y universal, oferta a sus ciudadanas y ciudadanos programas de salud bucodental, como disponibilidad de dentista de cabecera en Atención Primaria, seguimiento activo de grupos poblacionales como embarazadas, diabéticos o mayores de 65 años, o la atención bucodental infantil a niños de entre 6 y 15 años.

Esta oferta actual de servicios sanitarios, junto a los que se sigan estableciendo con la máxima de proteger y promover la salud, sin duda están diseñando el marco de lo que será una estrategia de atención integral de la salud bucodental en Andalucía, en el contexto de un sistema sanitario público que sigue manteniéndose como referente en el ámbito nacional y europeo.

LA SALUD BUCODENTAL, EN UN MOMENTO CRÍTICO

Claudia Muñoz Naranjo
Odontóloga. Práctica privada

La odontología debe ser parte de la rutina de salud de las personas, y cuando hablamos de salud también nos referimos a la salud emocional, la autoestima, factores tan importantes en nuestras relaciones sociales y laborales. La sonrisa. Y crear sonrisas tiene un coste elevado, tanto en formación como en materiales y tecnología.

Pero el contexto económico y social de nuestro país ha cambiado. El dentista ha vuelto a ser un artículo de lujo, circunstancial, cuando ya no queda otro remedio...

¡Y qué difícil competir cuando se quiere dar calidad!

Nos olvidamos que somos dentistas, somos los dueños de nuestra profesión, de su proyección social, del avance científico y tecnológico. ¿Por qué permitimos la competencia, bajo mi punto de vista, prácticamente desleal?

Tenemos que manejar nuestra profesión como una actividad propia y no dejar en silencio que terceros nos ganen la iniciativa y nos gerencien.

PLANIFICAR CON AMPLITUD DE MIRAS

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

La prótesis dental y maxilofacial se encuentra en un momento decisivo. En el marco de la odontología española actual, nos encontramos con una relación de competencias establecidas en nuestro entorno socio-cultural a nivel europeo que están publicadas en BOE, que suponen un claro referente, por fin, de las capacidades que ha de tener el odontólogo en nuestra área; pero, por otro lado, la falta de planificación educativa en España ha supuesto una masificación estudiantil (y profesional) que conlleva el inevitable deterioro de la formación graduada necesaria para conseguir esas competencias. A esta situación hay que sumar la previsible creación de especialidades dentales mediante un sistema aún en discusión, y las innovaciones técnicas en el campo de la confección de nuestras restauraciones, que implican nuevos conocimientos y capacidades.

Es preciso que los diferentes estamentos que conforman nuestra profesión se sienten a planificar, y que lo hagan con amplitud de miras e imaginación. No recibamos al paciente con los implantes puestos -seguro que los que hacen prótesis me entienden-.

PRESENTE Y FUTURO DE LA ODONTOLOGÍA EN EL ÁMBITO HOSPITALARIO

Manuel Fernández Domínguez
Jefe de Servicio de Cirugía Oral y Maxilofacial del Hospital de Madrid Montepríncipe

El espectacular avance que ha experimentado la odontología en las últimas décadas en diversas disciplinas como la cirugía oral y la implantología, la aparición de nuevas técnicas diagnósticas, en particular las pruebas radiológicas, y el progresivo perfeccionamiento de los odontólogos en un imparable camino hacia la creación de las especialidades odontológicas, contrasta con un estancamiento en los recursos humanos y materiales que la sanidad pública ha destinado a la prestación de la cobertura sanitaria bucodental. Muy al contrario, se mantienen unos servicios muy precarios e insuficientes ante una demanda social cada vez más insistente y con la aparente calma de los profesionales de la odontología, que parecen haber tirado la toalla, como el entrenador de un púgil al borde del K.O. técnico en un cuadrilátero, tras la reclamación infructuosa de una sanidad digna y justa.

En el ámbito hospitalario se hace cada vez más necesaria la presencia de profesionales de la odontología para la atención médica del politraumatizado facial y de los afectados por la infección odontogénica grave.

Además, la atención bucodental del paciente que va a ser sometido a tratamiento oncológico de cabeza y cuello y la preparación para la cirugía ortognática, son situaciones que deberían ser manejadas por la sanidad pública y no por el "olvidado" paciente o, mejor dicho, por la "olvidada patología".

Se debe continuar la lucha por la dignidad de nuestra profesión y por la atención de la salud bucodental y confiar en que la crisis económica que nos atenaza en la actualidad no sea una excusa u obstáculo insalvable para la consecución de unos objetivos más que lícitos.

LA PROFESIÓN ODONTOLÓGICA DESDE EL DERECHO SANITARIO

Ricardo de Lorenzo
Director del bufete *De Lorenzo Abogados*

El ámbito de aplicación del derecho sanitario no dejará de crecer en los próximos años, y nos preocupan cuestiones tales como la unificación del derecho sanitario que se produce como consecuencia de la producción normativa de la Unión Europea; la diferenciación entre responsabilidad de los servicios sanitarios y responsabilidad de los profesionales sanitarios; el análisis de las nuevas competencias sanitarias derivadas de la evolución incesante de las Ciencias de la Salud, o la nueva dimensión del derecho sanitario como consecuencia de la doctrina del Tribunal Constitucional que conecta directamente el consentimiento informado con la protección de la integridad física y moral (Sentencia 37/2011, de 28 de marzo). Y en este sentido resulta altamente preocupante observar el incremento de sentencias condenatorias en el ámbito odontoestomatológico por la ausencia de consentimiento informado y de una información adecuada a cada intervención, apartándose el dentista de la singularidad del acto médico, volviendo a caer en el conflicto que parecía superado entre las normas que especialmente regulan la profesión de odontólogo y las inspiradas en la legislación de consumidores y usuarios.

En definitiva, el fin perseguido por la actuación del dentista debe ser la atención a la salud bucodental y si fuera posible la curación del paciente, fin que permanece fuera de la obligación del facultativo por no poder garantizarlo, y el objeto de la obligación del dentista es una actividad diligente y acomodada a la *Lex artis*.

Por eso es fundamental la concienciación de que el cumplimiento de la Ley 41/2002 básica reguladora de autonomía de los pacientes y de los derechos de información y documentación clínica, y específicamente la información adecuada y el consentimiento informado, deben constituir el apoyo y a la vez en su aplicación la manifestación de la naturaleza humana y científica, personal y dialogada, estrecha, de confianza e intimidad, que caracteriza el acto clínico odontológico, basado en el respeto a la *Lex artis*, a las reglas deontológicas de la profesión y sometidas al control de una corporación colegial que tiene por fin no sólo garantizar el correcto ejercicio profesional, sino también velar por el derecho de los pacientes y de la sociedad a que la atención a su salud bucal y estomatológica sea realizada por profesionales legalmente facultados, y proporcionada en condiciones dignas y competentes y por la ética y dignidad profesional.

IMPRESCINDIBLE LA COOPERACIÓN ENTRE TODOS

Margarita Alfonsel
Secretaria General de Fenin

Estamos asistiendo a una gran revolución y desarrollo de la odontología en el ámbito tecnológico. Desde el Sector Dental de Fenin se apuesta por desarrollar tecnologías y soluciones cada vez más eficaces y menos invasivas para el paciente. En este sentido, el diagnóstico en 3D con mínimas dosis de radiación, la técnica de impresión digital y la tecnología CAD-CAM constituyen las tecnologías sanitarias más recientes y significativas.

Gracias a la colaboración multidisciplinar entre el profesional, la industria y todos los agentes sanitarios implicados, está siendo posible ofrecer al paciente prestaciones innovadoras en el ámbito de la salud bucodental. En definitiva, conlleva a una mayor eficiencia en la implantación de procesos y en la detección temprana de enfermedades. Estos premios (SPA Odontología) son un merecido reconocimiento al esfuerzo de los profesionales y sugran labor en este sector.

ORTODONCISTA CON CLÍNICA PROPIA: ¿UNA ESPECIE EN VÍAS DE EXTINCIÓN?

Beatriz Lahoz
Ortodoncista exclusiva

Hubo una época en la que los ortodoncistas exclusivos montábamos nuestras propias clínicas y trabajábamos con pacientes referidos por nuestros compañeros. Después llegó la plétora profesional y más tarde la crisis. Estos dos factores unidos hicieron que los dentistas tuvieran cada vez menos pacientes. Ante este problema algunos decidieron formarse en ortodoncia como pudieron y atender casos sencillos, pero la mayoría optó por contratar los servicios de ortodoncistas externos. Estos ortodoncistas del maletín prestan sus servicios en un cierto número de centros. Personalmente creo que el sistema de clínicas especializadas es mejor, ya que permite la independencia profesional y económica del ortodoncista y esto, al fin y al cabo, beneficia al paciente.

¿Cómo será nuestro futuro? Quiero pensar que poco a poco los profesionales iremos agrupándonos en centros sanitarios que ofrezcan todo tipo de especialistas, de manera que sea cómodo para el paciente, que cada profesional pueda ejercer con libertad y que, al mismo tiempo, pueda reunirse con sus compañeros para ofrecer el mejor plan de tratamiento a los pacientes, olvidando este aislamiento que padecemos hoy en día.

Y ante todo quiero pensar que en un futuro próximo la especialidad de Ortodoncia sea reconocida oficialmente, ya que en casi todos los países desarrollados esta especialidad hace muchos años que existe.

CIRUGÍA BUCAL: LA ESPECIALIDAD COMO COMPROMISO

José María Suárez Quintanilla
Presidente de SECIB

La profunda crisis económica, social y profesional en la que se encuentra inmersa la Odontología no debe hacernos olvidar el conjunto de derechos y conquistas que aún nos quedan por alcanzar. El enorme desarrollo alcanzado por los profesionales y técnicas de la cirugía bucal en estos últimos quince años, no deben detenerse ni ante los indicadores económicos, ni ante las voces que proclaman las dificultades para un nuevo progreso científico.

Nadie puede olvidar que en este año de dificultades hemos dado pasos de gigante, no solo para alcanzar acuerdos sobre las especialidades, sino, lo que es más importante, para alcanzar un consenso en el que nadie se considerase ganador. Es imposible contentar a todos, pero son muchas las sociedades científicas, incluida la nuestra, cuyo principal objetivo es dar respuesta a las justas demandas y evitar así agravios comparativos con nuestros socios europeos.

"SÁLVESE QUIEN PUEDA" O LA PROSTITUCIÓN DE LA PROFESIÓN

Josep Lluis Navarro Majó
Presidente del COEC

Soy un generalista, dedicado a la conservadora, prótesis e implantes, con una endodoncista y una periodoncista. Una clínica media a la antigua, con pacientes de poder económico medio, en la ciudad de Barcelona. La crisis ha empeorado una situación que ya existía. Antes de la crisis económica ya empezaba a existir el semiempleo, el paro. Las franquicias se imponían y el capital riesgo irrumpía en nuestro trabajo. Las mutuas suprimían los contratos con clínicas privadas y construían macroclínicas. La calidad era lo de menos, el negocio es lo que imperaba.

Ahora, el capital riesgo no obtiene los beneficios que esperaba. Las franquicias tampoco. Las mutuas sobreviven como los demás, porque lo que está pasando es que los salarios de los colaboradores bajan y bajarán en picado. Los dentistas de a pie cobrarán lo mínimo y la odontología será de peor calidad. Los nuevos dentistas laboralmente se prostituyen porque tienen que trabajar a cualquier precio, y las clínicas clásicas, a capear el temporal en un "sálvese quien pueda", reduciendo salarios a colaboradores y personal.

A los jóvenes solo les queda prepararse muy bien. El día después de la crisis solo los mejores tendrán trabajo, a salarios bajos, pero tendrán trabajo. A las clínicas clásicas les toca aguantar. Yo soy de los que pienso que estas clínicas con altísimo nivel de preparación de sus componentes, con un trato exquisito y personalizado, acabarán imponiéndose como dentistas de familia. Son la salvaguarda de la calidad. Espero no equivocarme.

LA PASIÓN ES LA CLAVE DE NUESTRO FUTURO

Felipe Sáez
Director médico del Grupo Amenta

Hace unos días escuché a un divulgador científico decir que más importante que la respuesta a la pregunta "¿Qué mundo dejaremos a nuestros hijos?", era "¿Qué hijos dejaremos al mundo?".

Esto me hizo trasladar la reflexión a nuestro ámbito profesional. Repasando la historia de la odontología me he deleitado imaginando la pasión por la profesión que sentían personas como Buonocuore o Brånemark, por citar los más recientes, pero uno puede seguir hasta remontarse al primer dentista conocido que, como todos sabéis, fue el egipcio Heisi-Ré, hace unos 3.000 años.

Da la sensación de que el futuro de la profesión está sustentado por tres patas. Por un lado, las universidades públicas, tradicionalmente establecidas como salvaguarda del lado más purista de la profesión, pero también, en consecuencia, más lentas y resistentes a los cambios para bien o para mal; las universidades privadas, que en su ADN llevan impresa una regulación determinada por las leyes del mercado; y las empresas del sector, cuyo interés naturalmente es el de averiguar hacia dónde vamos e incluso, si es posible, indicarnos el camino, con el objetivo de obtener lucro.

Hacer sólo lo que es rentable o conservador no forma parte de lo que impulsó a nuestros antecesores. Está claro que el que decidió estudiar Odontología por lo rentable que resultaba se va a encontrar a día de hoy con un resultado que no le va a gustar nada.

Me resisto a creer que la velocidad de los acontecimientos y la falta de perspectiva determine nuestra actuación, y que no seamos capaces de sembrar en nosotros mismos, en las generaciones presentes y futuras, el espíritu y la pasión a las que me refiero.

Formemos parte de la solución.

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE

Rosa Vilariño
Coordinadora de PTD de la UAX

Tenemos un número de colegiados al alza sin control y la tendencia es que aumente. En estas circunstancias, y frente a la odontología comercial y la competencia en precios, el odontólogo que busca encontrar su sitio en el mercado tiene que considerar la formación como el factor clave para diferenciarse en calidad dentro del sector.

Así, los profesionales con experiencia docente y clínica, debemos actuar con gran responsabilidad sobre la formación que impartimos, ya que tanto el paciente como el alumno son nuestra prioridad ineludible y exigen que los cursos marquen al mismo tiempo la excelencia tanto en el hacer como en el pensar. De esta forma preocuparse por adquirir la formación más completa será imprescindible para poder no solo sobrevivir sino también destacar en estos tiempos de avalancha de profesionales. Por lo tanto, para un ejercicio profesional de calidad serán necesarios cursos específicos sobre temas fundamentales, dictantes formados y rigurosos y puesta al día constante sobre materiales y técnicas.

¡TANTO POR HACER!

Marisol Ucha
Vicepresidenta del Colegio de Dentistas de Madrid

Muchas cosas están cambiando, y en nuestra profesión, también. Los tiempos en los que los pacientes esperaban una cita pacientemente han terminado. Los tiempos en los que abrir una clínica era una inversión garantizada han volado. Los tiempos en los que ser dentista era sinónimo de prosperidad ya no existen. ¿Y ahora qué? Pues ahora hay que crear un nuevo orden en esta nuestra profesión.

Tenemos que dejar de ser los invisibles del sistema sanitario, porque si no estamos ahí no existimos, y si nos existimos, nadie nos va a echar en falta. Tenemos que empezar a tomar conciencia de nuestra responsabilidad con la sociedad. Nuestra profesión nos mantiene en un ejercicio solitario que, muchas veces, no nos deja ver todo lo que nos queda por hacer.

Sabéis que en muchos hospitales a los encamados de larga duración con patologías crónicas se les da un enjuague de hexetidina al día como medida de higiene oral; que en los servicios de oncología los pacientes sufren de mucositis, xerostomía, etc., y todavía no se contemplan protocolos para aliviar ese dolor; sabéis que la población española no tiene dónde acudir un domingo si le duele una muela o se le rompe un diente a un niño; sabéis que somos uno de los países que menos visita al dentista; sabéis que tenemos que defender nuestra profesión de intrusos y de otros males… Pero, ¡cuánto queda por hacer! Es verdad que hay crisis y dificultades, pero permitidme que hoy hable de un futuro con metas, objetivos, ilusiones y presencias.

LA UTILIDAD DEL CIRUJANO ORAL Y MAXILOFACIAL

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

Independientemente de la comparación con otras especialidades médicas, la cirugía oral y maxilofacial ya no es una especialidad joven. Es una especialidad bastante estable en relación a la época en que se creo oficialmente, allá por 1977. Es un tiempo, por lo tanto, de consolidación de la patología que, a veces, se compartía con otras especialidades, y además era atendida por el cirujano oral y maxilofacial. Por ejemplo, el carcinoma oral, la patología de las glándulas salivares o el tratamiento primario o secundario de las fracturas faciales.

Pero aparecen nuevos retos o nichos de pacientes que pueden ser beneficiados por la actividad del cirujano oral y maxilofacial, como por ejemplo el síndrome de apnea del sueño, las reconstrucciones de cirugía preprotésica, cirugía de tumores cutáneos con grandes reconstrucciones o el trasplante facial.

Cuando menos, en estos años y en el momento actual, se demuestra de forma evidente la utilidad, cada vez más creciente, que para el paciente tiene un cirujano oral y maxilofacial tanto en la sanidad pública como privada.
No obstante, es ejercicio de responsabilidad el meditar acerca de los cambios que deben acometerse, dado el tiempo tan áspero y especial que nos ha tocado vivir

REHABILITACIÓN INTEGRAL DE LOS PACIENTES ONCOLÓGICOS

Rafael Martín-Granizo López
Presidente anterior de SECOM

La odontología ha evolucionado tremendamente en las últimas décadas. También lo ha hecho en España una especialidad como la Cirugía Oral y Maxilofacial, en la cual podemos alcanzar niveles de calidad comparables a los mejores centros mundiales. En muchos ámbitos ambas disciplinas van de la mano y son capaces de llegar donde hace poco parecía imposible. Me refiero a la rehabilitación integral de los pacientes oncológicos. La medicina ha sido capaz de alargar la vida de estas personas e incluso curarla con avanzados tratamientos combinados de cirugía, quimio y radioterapia. Lamentablemente el sistema sanitario español tiene una laguna en este campo: ¿cómo es posible que a un paciente seamos capaces de curarle un cáncer de lengua o mandíbula, reconstruirlo con complejos injertos microquirúrgicos y que no se le pueda rehabilitar mediante implantes dentoóseos con prótesis sobre ellos porque el sistema público no incluye esta prestación? Señores de la administración sanitaria, nuestra obligación es atender a los más necesitados y a los que más sufren, y los pacientes oncológicos sin duda están en este grupo. Hagamos unidades multidisciplinarias para que recuperen por completo su función dental.

LA CIRUGÍA BUCAL EN ESPAÑA, UN FUTURO IMPARABLE

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

La cirugía bucal ha experimentado un avance espectacular en nuestro país. La creación de SECIB fue sin duda alguna el punto de inflexión, y su actividad y apoyo, junto con el de los diferentes másteres de Cirugía Bucal de las distintas universidades, ha sido fundamental para que cientos de dentistas dieran el salto y se decidieran a instruirse y ejercer esta disciplina.

Cada vez es mayor el número de compañeros que pretenden ejercer la cirugía bucal, y cada vez mayor la petición por parte de los distintos profesionales y estamentos implicados para que, al igual que en el resto de Europa, esta rama se convierta en especialidad de la Odontología. La meta está cada vez más cerca, pero mientras tanto la formación continuada y el apuntar siempre a la excelencia, deben ser los objetivos primordiales que rijan nuestro quehacer diario.

V EDICIÓN
PREMIOS S.P.A. EDITORES
2012

Dental Practice | JADA | EL DENTISTA del siglo XXI

Spanish Publishers Associates celebra la quinta edición de sus premios de Odontología, otorgados por las revistas *Journal of the American Medical Association (JADA)*, *Dental Practice* y *El Dentista*. Los galardones reconocen y distinguen a los profesionales y las entidades más destacadas por su labor en las distintas áreas de la salud bucodental en España.

Los premiados de esta quinta edición en sus diferentes categorías han sido: Asisa, Mis Ibérica, la revista *Besos*, Ortoplus, Clidentia, la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía, la Sociedad Española de Implantes (SEI), el artículo "Actitud ante odontomas compuestos. A propósito de un caso", de A. Reyes, J.M. Aguado, A. Loughney y M. Fernández, publicado en *Dental Practice* (edición española), y el artículo "Medios diagnósticos en las lesiones del nervio dentario inferior", de J. Sanz, C. Barona, E. Cáceres, F. Fernández y J.M. Martínez-González, publicado en *JADA* (edición española).

El palmarés de 2012 se completa con tres premios especiales: *Premio SPA Editores*, que ha recaído en José Font Buxó; Premio *El Dentista*, que ha distinguido a Diego Murillo, presidente de A.M.A., y *Premio Dental Practice*, que en esta ocasión ha reconocido a la empresa Henry Schein.

Asisa Dental

Una apuesta por la oferta dental

Asisa, presidida por Francisco Ivorra, es líder del sector de los seguros médicos en España desde hace más de 30 años. La compañía prevé abrir a lo largo de 2012 más de 10 clínicas dentales en la Comunidad de Madrid, que se sumarán a los más de cien gabinetes con los que Asisa Dental cuenta ya en Madrid y a las más de 1.300 clínicas propias y concertadas que posee en toda España.

La compañía Asisa, presidida por Francisco Ivorra, es líder del sector de los seguros médicos en España desde hace más de 30 años. Para dar cobertura asistencial a sus más de 1.700.000 asegurados, ASISA posee una potente infraestructura en todo el territorio nacional con más de 100 oficinas de atención al asegurado, 14 clínicas propias, 16 centros médicos propios y 600 clínicas y centros médicos concertados.

Más de 32.000 profesionales sanitarios entre médicos, DUE, matronas, analistas etc., componen su extensa y cualificada oferta asistencial. Asimismo, es una de las primeras compañías proveedoras de servicios sanitarios a las tres mutualidades de funcionarios del estado: Muface, Isfas y Mugeju.

En el campo de la odontología, Asisa Dental se ha configurado como una de las principales aseguradoras, con el objetivo siempre de cuidar la salud de sus asegurados de manera integral. Para ello, se ha dotado de un cuadro de cualificados profesionales, así como de instalaciones de última generación.

EXPANSIÓN

Actualmente la compañía está embarcada en un plan de expansión que apuesta por la apertura de un importante número de clínicas dentales en los próximos años. De hecho, está prevista la apertura a lo largo de este año 2012 de más de 10 clínicas en la Comunidad de Madrid. Estas se sumarán a los más de cien gabinetes con los que Asisa Dental cuenta ya en Madrid y a las más de 1.300 clínicas dentales propias y concertadas que posee en toda España.

El desarrollo en la oferta dental se concretó el año pasado con la apertura de clínicas dentales en Las Rozas/Majadahonda, Móstoles, Alcalá de Henares, Torrejón, Valdemoro (concertada) y Coslada/San Fernando (concertada). Recientemente se ha inaugurado en Pozuelo otra clínica que cuenta con cinco gabinetes de última generación y una capacidad de resolución prevista de unas cien consultas diarias de todas las especialidades dentales, incluida la ortodoncia y la cirugía oral y maxilofacial.

Asisa Dental brinda al usuario la posibilidad de contratar diferentes pólizas, dentro de un catálogo de productos que han sido diseñados con el objetivo de satisfacer las necesidades de cada cliente: dental extra, dental empresas, dental funcionarios y dental familiar. Este último, que destaca por ser uno de los productos más competitivos del mercado, ofrece una extensa cartera de servicios para todos los miembros de la familia.

Recientemente, la aseguradora ha puesto en marcha una nueva página web (www.asisadental.es), que facilita la labor de contratación de todos sus productos y que ofrece consejos prácticos para la salud e higiene bucodental. La web incluye también una sección con información básica de todas las clínicas dentales del grupo, como horarios, localización, profesionales, tratamientos, equipamiento y tecnología.

En el campo de la odontología, Asisa Dental se ha configurado como una de las principales aseguradoras, con el objetivo siempre de cuidar la salud de sus asegurados de manera integral

Fachada de la clínica de Asisa Dental en Pozuelo.

MIS Ibérica

Soluciones para mejorar la calidad de vida

Establecida en 1995, MIS Implants Technologies es líder mundial en el desarrollo, diseño y producción de productos innovadores destinados a simplificar la implantología dental. MIS ofrece una amplia gama de implantes y superestructuras dentales, así como una gran variedad de soluciones para restauración y salud oral para una mejor calidad de vida.

Con una línea de producción de vanguardia, la mayoría de los productos de MIS son estrictamente producidos en las instalaciones de fabricación de la empresa, utilizando la más avanzada tecnología de automatización, lo que garantiza la mejor calidad y eficiencia, cumpliendo con las más exigentes normas de calidad. Los productos de la compañía se comercializan en Estados Unidos y tienen, asimismo, la aprobación de la Unión Europea.

Comprometidos con la investigación y el desarrollo de nuevos productos, los científicos e ingenieros de MIS a nivel mundial realizan investigaciones propias y apoyan estudios clínicos y de laboratorio en curso, colaborando con prestigiosas universidades e institutos de investigación en todo el mundo.

Por otra parte, MIS está muy comprometida en la educación continua y en la formación práctica de clínicos y cirujanos dentales, y para ello mantiene una red internacional de centros de capacitación en Israel, Estados Unidos, Europa y América Latina, con una amplia oferta de programas, posgrados y cursos de capacitación.

En lo que se refiere a la cuota de mercado, la compañía sigue aumentándola continuamente, asegurando así su posición como líder mundial. Su tasa de crecimiento anual en la última década ha sido de tres veces más rápida en comparación con la tasa de crecimiento del mercado mundial de implantes dentales.

MIS dispone de una amplia red de distribuidores exclusivos, con mercados constituidos primariamente en los Estados Unidos, Francia, Italia, España, Israel, Rusia y Turquía. A ello se une la red de representantes de la empresa distribuidos en más de 70 países en todo el mundo.

MIS Ibérica, con sede en Barcelona, está constituida por un equipo altamente profesional de 32 personas -liderado por Enrique Plana y Olga Aldomá- que aúnan muchos años de experiencia en el sector dental

La delegación de MIS en España y Andorra, Medical 3-MIS Ibérica, con sede en Barcelona, está constituida por un equipo altamente profesional de 32 personas -liderado por Enrique Plana y Olga Aldomá- que aúnan muchos años de experiencia en el sector dental.

En la actualidad, Mis Ibérica participa en eventos, ferias y congresos, invitando además a los profesionales de la implantología a realizar *workshops* y cursos, que se organizan en diferentes ciudades con el fin de dar a conocer y probar todos sus productos. Actualmente dispone de un nuevo programa 3D para la planificación quirúrgica avanzada, con motores y todo tipo de productos como soporte a los implantes dentales y toda la implantología.

Mis Ibérica participa en eventos, ferias y congresos. Además invita a los profesionales de la implantología a realizar *workshops* y cursos que se organizan en diferentes ciudades de España y Portugal.

Besos, Revista de Información Dental

Pensada para orientar y formar a los lectores

***Besos* es una revista de información dental, divulgativa, con contenidos de calidad y variados, que pretende ayudar al lector a prevenir las enfermedades bucodentales y a conocer mejor la enfermedad. Dirigida por María Ángeles Rabadán, tiene el objetivo de orientar, formar y dar respuesta a todas las dudas que surgen en el día a día.**

Besos, cuya presentación pública ha tenido lugar este mes de junio, contiene entrevistas, reportajes y estudios de los más diversos temas con fotografías de todas las áreas de la odontología. Como divulgadora, pondrá su interés no sólo en los avances científicos del momento, sino también en teorías más o menos bien establecidas o aceptadas socialmente.

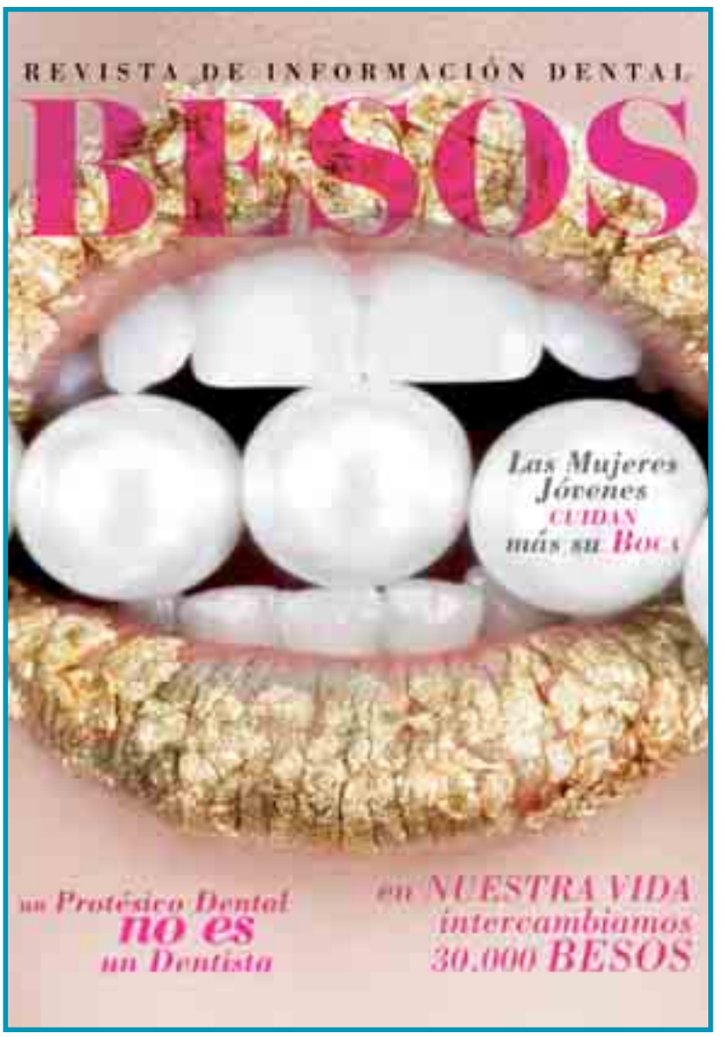
Besos será un agente difusor de los nuevos conocimientos que los hará llegar de forma clara y sencilla al público general. María Ángeles Rabadán González, su directora, periodista de gran experiencia especializada en temas médicos, asegura que "la divulgación médica o científica tiene una única finalidad: que el lector se entere de lo que pasa". En este sentido, *Besos* pretende devolver a la sociedad en forma de conocimiento los importantes estudios y avances realizados en la odontoestomatología española e internacional.

Según explica la directora, "para evitar una divulgación científica mal practicada, que puede ser engañosa, en *Besos* hablarán directamente los expertos, los profesionales; no vamos a engañar, vamos a trabajar con el máximo rigor para todos aquellos que buscan información general u opiniones, información actualizada o artículos de divulgación general".

> ***Besos* será un agente difusor de los nuevos conocimientos, que los hará llegar de forma clara y sencilla al público general**

La publicación ha apostado por una gráfica llamativa y un diseño claro con la finalidad de brindar una lectura fácil. Los diseñadores y creativos -Ana Lucía Martín Cubero (La Azotea) y Andrés Montes- han trabajado con esmero y profesionalidad en el primer número. En un principio, este nuevo medio de comunicación llegará a los lectores cada dos meses y se pretende que esté en las salas de espera de todas las consultas dentales de España.

Un grupo de patrocinadores seleccionado previamente están con *Besos*: Banco de Santander, con un "plan de sonrisas perfectas" para pacientes que requieren tratamiento odontológico; Oral B, con su tecnología más avanzada; Grupo Actel, empresa productora y comercializadora de frutas y aceites de oliva y que rinde tributo a la manzana, tan recomendada para mantener una dentadura y unas encías sanas y firmes; Listerine, que presenta una oferta amplia de enjuagues para cada persona y necesidad; Chicles Orbit, para ayudar en el cuidado bucodental de los pacientes, y Leche Puleva, que con su alta concentración en calcio ayuda a mantener los dientes fuertes. La contraportada la ocupa A.M.A., agrupación aseguradora líder en el sector.



Ortoplus

La innovación como seña de identidad

Jesús García Urbano fundó el laboratorio Ortoplus en 1987 con un objetivo muy claro: mejorar la salud bucodental y la sonrisa de los pacientes. Desde entonces, la empresa malagueña, especializada en ortodoncia, ha hecho de la investigación y la formación continua sus señas de identidad.

Ortoplus es un laboratorio especializado en ortodoncia fundado en 1987 por Jesús García Urbano, con el objetivo de mejorar la salud bucodental y la sonrisa de los pacientes. Desde los inicios de su actividad, ha dado una importancia singular al conocimiento y la tecnología, atentos siempre a la normativa vigente dictada por las autoridades comunitarias y españolas.

Los planteamientos de Ortoplus -una excelente formación, presencia constante en foros nacionales e internacionales del sector, y desarrollo de su actividad en colaboración con laboratorios tan prestigiosos como Great Lakes en EE.UU.- están dirigidos a proporcionar a sus clientes la garantía absoluta de un servicio exigente y cualificado.

A lo largo de los años, Ortoplus ha crecido hasta convertirse en uno de los laboratorios de referencia del panorama nacional, capaz de ofrecer las mejores soluciones de última generación para la prevención, diagnóstico y tratamiento de las maloclusiones.

Un hito en la historia de la empresa malagueña fue el lanzamiento, en 2009, de OrthoApnea®, el primer dispositivo intraoral contra la apnea del sueño y el ronquido que reúne lateralidad, apertura y avance milimétrico en una misma férula. Gracias a OrthoApnea®, el laboratorio ha logrado una gran expansión a nivel internacional, distribuyendo sus productos en más de 45 países.

En 2010, Ortoplus entró de lleno en el terreno de la tecnología 3D, creando un departamento especializado en tratamientos de ortodoncia digitalizados, y en 2011 vio la luz Alineadent®, uno de los tratamientos de ortodoncia invisible digitalizados más avanzados del mercado.

En 2011 Ortoplus ha lanzado Alineadent®, uno de los tratamientos de ortodoncia invisible digitalizados más avanzados del mercado

Como resultado de la gran expansión nacional e internacional, en 2010 Ortoplus se vio obligado a ampliar su sede. Desde entonces cuenta con unas modernas y funcionales instalaciones, donde cada departamento dispone de su propio espacio para realizar su trabajo. Equipado con la más avanzada tecnología, utiliza materiales de vanguardia para que todo siga una perfecta evolución de estética, mecánica y funcionalidad. El resultado de la unión de especialistas estrictamente cualificados y la más alta tecnología es la clave del éxito que hace de su aparatología ortodóntica una referencia a todos los niveles.

Pero, además, Ortoplus está comprometida con la formación continua, tanto de los profesionales como de los pacientes, mediante la colaboración y organización de congresos, jornadas y cursos. En este contexto, destaca su labor pionera en la organización de congresos y ferias comerciales, como el Congreso de Apnea del Sueño y Expoorto-Expooral -el mayor congreso nacional español hasta la fecha con 150 ponentes y más de 8.000 asistentes-.

Ortoplus cuenta con unas modernas y funcionales instalaciones. En la imagen, Jesús García Urbano, director de Ortoplus.

Clidentia

Dinamizando el sector dental

Clidentia es una sociedad fundada recientemente, ya que hasta finales del año 2010 fue marca comercial. Su objetivo es el desarrollo de proyectos en el sector dental. Entre ellos, actualmente destacan Laborumdent, Central de Compras, Clínicas Corporativas y Hospitales Dentales, iniciativa ésta última con la que Clidentia se ha perfilado como una de los grupos más activos e innovadores del panorama actual.

El Hospital de Madrid está ubicado en la calle Arturo Soria, 147, en un edificio de unos 4.000 metros cuadrados.

El Proyecto Hospitales Dentales persigue la creación de grandes centros de especialidades dentales que den cobertura a todas las áreas que el sector demanda y necesita, desde la investigación, la formación y la atención especializada -incluyendo la cirugía maxilofacial-. Clidentia tiene la intención de promover y construir 22 hospitales, de los cuales en la actualidad ya están en marcha tres: Madrid, Alicante y Valencia.

El Hospital de Madrid, ubicado en la calle Arturo Soria, 147 -en un edificio de unos 4.000 metros cuadrados-, ha supuesto todo un hito en el campo de la odontología, ya que se trata del primer Hospital Dental de España. Inaugurado el 22 de diciembre de 2011, con la presencia de más de 200 especialistas, presenta unos niveles de vanguardia y tecnología sin precedentes en el sector. Concluida la fase de puesta en marcha, el Hospital de Madrid ha pasado a ser coordinado y dirigido por profesionales de reconocido prestigio, incorporados al proyecto desde el mismo momento de su fundación -Mario Utrilla ha sido nombrado presidente del Comité de Dirección Médica y Elena Bonilla, directora médica del centro-.

Por otro lado, las Clínicas Corporativas Clidentia son un proyecto que responde a los cambios que se están operando en el sector dental, y que hacen que los odontólogos tradicionales con muchos años de experiencia necesiten adaptarse a las nuevas tendencias, modernizando su clínicas, agrupándose y compitiendo, además de con su experiencia y buen hacer, con la aplicación de las nuevas tecnologías, la comunicación y el marketing médico.

Para ello Clidentia reinstala las clínicas en locales de planta calle, con la más moderna decoración corporativa, con la última tecnología para tratamientos odontólogos, así como con sistemas telemáticos para tratamiento de la información.

Otro de los proyectos impulsados por Clidentia es Laborumdent -las Clínicas Dentales Laborales-, la primera frontera para que las igualas sanitarias vinculadas transversalmente al sector dental se pongan en práctica en grandes centros de especialidades.

Clidentia tiene intención de promocionar y desarrollar este sistema en las grandes áreas industriales de España. Las primeras unidades se están promoviendo en el cinturón industrial del sur de Madrid. La idea es que estas clínicas no atiendan a pacientes no igualados y son un concepto único en el sector, vinculado exclusivamente al mundo de la empresa.

El Hospital de Madrid ha supuesto todo un hito en el campo de la odontología, ya que se trata del primer Hospital Dental de España

Clidentia, además, es la propietaria de la central de compras más mecanizada que actualmente opera en el sector, un gran portal informático en el que se dan cita 9.500 referencias con una evolución programada de hasta 12.000 en dos años. Este proceso permite las compras *on line* y, según el grado de participación en la propia central o en los esquemas del grupo, tiene un tipo de tarifa u otro.

Consejería de Salud de la Junta de Andalucía

Promoción de la salud bucodental para todos

La promoción, prevención y cuidados de la salud de la ciudadanía son el centro de la política de actuación de la Consejería de Salud, que hace especial esfuerzo en garantizar también la salud bucodental.

El trabajo de la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía en sus políticas de actuación para garantizar la promoción, prevención y cuidados de la salud de todos sus ciudadanos se ha visto reflejado en la calidad y cobertura de sus servicios, a pesar de la coyuntura a la que se enfrenta el Sistema Nacional de Salud. Un trabajo que, además, ha tenido un esfuerzo especial en el intento de garantizar también la salud bucodental de los andaluces. Para ello, la Consejería de Salud ha llevado a cabo iniciativas como el Programa de Promoción de la salud bucodental "Sonrisitas", las actividades programadas dentro de la semana de la salud bucodental, y la prestación bucodental gratuita a los niños y niñas entre los 6 y los 15 años.

El programa "Sonrisitas" ha apostado por una aproximación innovadora para la promoción de la salud bucodental en la población infantil de 0 a 3 años, combinando las actividades en los centros escolares con la información a las familias. Además, el programa tiene su continuidad en los centros de educación infantil y primaria con niños de 3 a 12 años de edad. Este proyecto se basa en la estrategia de la promoción de la salud en la infancia, ya que en este período crucial de la vida se pueden iniciar y aprender conocimientos y hábitos que nos garanticen un buen estado de salud en la vida adulta.

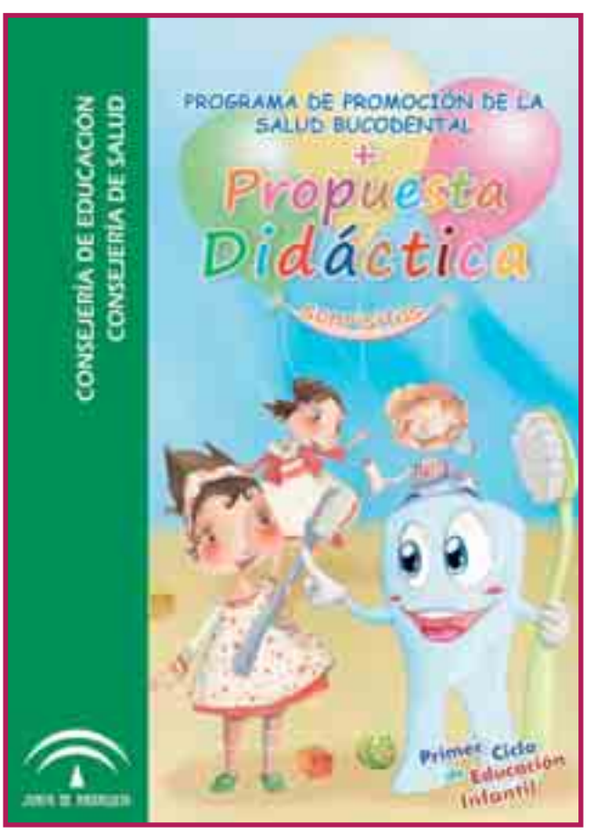
Desde la Consejería de Salud se llevan a cabo iniciativas para promover la salud bucodental de los ciudadanos, a través del apoyo institucional necesario

Igualmente, desde la Junta se han organizado y apoyado las actividades realizadas dentro de la semana de la salud bucodental, con éxitos destacados como las jornadas y talleres informativos que se llevaron a cabo en el Centro de Salud Guadalquivir, de Córdoba. Este centro realizó también una encuesta a los ciudadanos que participaron en las jornadas, con la finalidad de conocer la realidad de la higiene bucal de esta población, obteniendo datos de gran interés para la promoción de la salud bucodental.

El hecho de que los menores andaluces entre los 6 y los 15 años de edad puedan acceder a la prestación dental gratuita garantiza la asistencia dental básica, que consiste en una revisión anual completa, así como el sellado de fisuras que se detecten, el tratamiento de los dientes definitivos y la atención urgente, en caso de ser necesario.

Por otro lado, la atención dental básica está garantizada también para personas con un grado de discapacidad que no les permita colaborar en la realización de los tratamientos, para mujeres embarazadas dentro de los programas de seguimiento del embarazo, y para los pacientes diabéticos.

Desde la Consejería de Salud se llevan a cabo pues iniciativas que suponen la mejora del estado de salud bucodental de los ciudadanos, a través del apoyo institucional necesario para implementar los diferentes programas y actividades que en este sentido se han contemplado.



Sociedad Española de Implantes

Más de 50 años al servicio de la implantologia dental en España

Fundada en 1959, la Sociedad Española de Implantes (SEI) ha desarrollado una incansable labor en pro de la implantología dental, alcanzando gran relevancia y prestigio mundial. Actualmente ejerce un papel fundamental en la canalización de todo el conocimiento y la experiencia generado en torno a este pujante campo de la odontología.

La Sociedad Española de Implantes (SEI) es una de las sociedades científicas más antiguas de España y la más veterana en el ámbito europeo. Fundada en 1959, ha desarrollado una incansable labor en pro de la implantología dental, alcanzando gran relevancia y prestigio mundial.

El objetivo *princeps* de la SEI es divulgar la implantología, facilitando a sus miembros los instrumentos para ello. SEI aglutina todas las disciplinas que componen la implantología, desde que el paciente llega a la consulta, hasta el mantenimiento de los implantes, pasando por el exhaustivo tratamiento. Esta concepción integral del abordaje del implante es el leit motiv de SEI y el secreto para el éxito en la práctica clínica de la implantología.

La gestación de la sociedad tuvo lugar en mayo de 1956 durante la celebración de XVIII Congreso Nacional de Odontología en Palma de Mallorca, de la mano de Feliciano Salagaray Lafargue, que detectó la necesidad de crear una sociedad científica de ámbito estatal que acogiera a cuantos en el presente o en el futuro se interesaran por la implantología. Después de unos inicios complicados se consiguió redactar los estatutos y perfilar la normativa de la Sociedad para, ya en febrero de 1959, obtener la aprobación definitiva con un total de 31 socios fundadores, si bien el grupo inicial funcionaba de modo efectivo como sociedad implantológica desde 1955. España se unió así al grupo de escasos países -Estados Unidos, Francia, Italia e Inglaterra- que ya tenían una sociedad de implantes.

Ya desde sus comienzos, la SEI ha propiciado la organización de reuniones y congresos para dar a conocer los avances que se fueron produciendo en la implantología nacional y mundial, a pesar de encontrar muchas dificultades, entre ellas la escasez de fondos para organizar estas actividades; gracias al esfuerzo de unos pocos se pudo seguir adelante y la primera reunión se organizó en Madrid en 1961.

Durante la década de los 70 la actividad de la Sociedad quedó casi congelada para reactivarse de nuevo en los 80 e incorporarse a la implantología internacional. Desde entonces, los avances de la Sociedad Española de Implantes se han manifestado a través de sus congresos bianuales, las jornadas de invierno, los cursos impartidos en su sede, *la Revista Española Odontoestomatológica de Implantes*, la web (www.sei-net.net), los ciberboletines quincenales, el material de apoyo a los socios -trípticos informativos, consentimientos informados...-, etcétera.

La creciente utilización de implantes dentales, el desarrollo de las técnicas quirúrgicas y restauradoras, el empleo de los biomateriales sintéticos, así como infinidad de ciencias aplicadas a la implantología, como la bioingeniería o la bioestadística, hace necesario que los expertos clínicos, investigadores y fabricantes transmitan sus últimos avances a los implantólogos para un mejor servicio a sus pacientes. En este sentido la SEI ejerce un papel crucial como canalizadora de toda la actividad científica y profesional relacionada con los implantes.

La colaboración con sociedades extranjeras, como el International Congress of Oral Implantologists (COI), con los Colegios de Dentistas de cada región y con diversas entidades académicas, sigue abriendo cada dia el abanico de actividad de la SEI

La colaboración con sociedades extranjeras, como el International Congress of Oral Implantologists (COI), con los Colegios de Dentistas de cada región y con diversas entidades académicas, sigue abriendo cada día el abanico de actividad de la SEI.

"Actitud ante odontomas compuestos. A propósito de un caso"

operatoriadental

ASPECTOS CLÍNICOS

Actitud ante odontomas compuestos. A propósito de un caso

Los odontomas son tumores benignos formados por estructuras similares a los tejidos duros dentarios (esmalte, dentina y cemento) en variables proporciones y en diferentes grados de desarrollo[1,2]. Los odontomas son hamartomas de origen odontogénico muy comunes, aparecen con una frecuencia del 30-40%[1,2]. Las lesiones son más frecuentes en niños y adolescentes, y existen escasas diferencias entre sexos[2]. Se desconoce su etiología, aunque se asocian a distintos factores, como los traumatismos en dentición primaria, infecciones, anomalías hereditarias (síndrome de Gardner, síndrome de Hermann), hiperactividad odontoblástica o alteraciones en el gen de control del desarrollo dentario[1,2,3].

La Organización Mundial de la Salud clasifica los odontomas en dos tipos histológicos: complejos y compuestos. En el tipo compuesto, los tejidos dentales se disponen como en el diente, pero el tamaño y la conformación no son los correctos. El tipo complejo es una mezcla de tejidos odontogénicos bien constituidos, pero no organizados[2]. Clínicamente, se reconocen tres tipos de odontomas: central (intraóseo), periférico (extraóseo o de los tejidos blandos) y erupcionado[3].

Los odontomas centrales son los más frecuentes; para Daley *et al.* representan el 51% de todos los tumores odontogénicos. Se localizan habitualmente en la región anterior del maxilar superior y en la región posterior mandibular. Los odontomas periféricos son lesiones que se han considerado odontomas del tipo compuesto y que se localizan de manera exclusiva en los tejidos blandos gingivales del maxilar o de la mandíbula. Hasta el momento, solo se han descrito seis casos en la literatura. Los odontomas erupcionados se sitúan coronalmente con relación a un diente en erupción o impactado, o bien se localizan en la porción más baja del proceso alveolar que finalmente termina erupcionando[3]. El desarrollo periférico del odontoma es una condición especialmente rara, hay unos diez casos registrados en la literatura.

El objetivo de este trabajo es estudiar el odontoma compuesto a través de la revisión de la literatura y la presentación de un caso clínico.

Caso clínico

Acude a nuestra consulta un paciente varón de 11 años de edad ante la ausencia de erupción del diente 3.2 en la boca. En la exploración clínica no se observan cambios de coloración ni tumorales de la mucosa. Se realiza una radiografía panorámica (Fig. 1), en la que se observa el diente 3.2 retenido, rodeado de su saco pericoronario y, por encima, una zona radioopaca, bien delimitada, de unos 7 mm de diámetro, cuya forma es similar a la de un diente, *a priori* compatible con un diente supernumerario o con un odontoma compuesto. Se planifica la extirpación quirúrgica de la lesión para liberar el trayecto eruptivo del diente 3.2.

Fig. 1: Radiografía panorámica. Detalle.

POR A. REYES,
J. M. AGUADO,
A. LOUGHNEY,
M. FERNÁNDEZ-DOMÍNGUEZ

El objetivo de este trabajo científico -firmado por A. Reyes, J.M. Aguado, A. Loughney y M. Fernández- fue estudiar el odontoma compuesto a través de la revisión de la literatura y la presentación de un caso clínico.

Los odontomas, hamartomas de origen odontogénico que aparecen con una frecuencia del 30 al 40 por ciento, son tumores benignos formados por estructuras similares a los tejidos duros dentarios -esmalte, dentina y cemento- en variables proporciones y grados de desarrollo.

Los odontomas -recuerdan los autores- raramente erupcionan en la cavidad bucal y tienden a estar asociados con dientes retenidos. Su naturaleza es benigna, pero pueden ocasionar sintomatología como dolor, inflamación e infección.

TRATAMIENTO

El tratamiento de elección es la extirpación quirúrgica del odontoma, seguido de su análisis histopatológico, o bien la simple observación con controles periódicos clínicos y radiográficos para evaluar el curso del diente.

"Medios diagnósticos en las lesiones del nervio dentario inferior"

INVESTIGACIÓN
ARTÍCULO ESPAÑOL

Medios diagnósticos en las lesiones del nervio dentario inferior

Javier Sanz Alonso, Cristina Barona Dorado, Esther Cáceres Madroño, Fernando Fernández Cáliz, José María Martínez-González

INTRODUCCIÓN

El nervio dentario inferior discurre por el conducto mandibular donde se encuentra protegido de las agresiones directas. Este conducto, y por lo tanto el nervio, pueden verse dañados durante múltiples procedimientos quirúrgicos, siendo los más frecuentes la exodoncia de terceros molares, la colocación de implantes, las fracturas mandibulares y las osteotomías sagitales. En cualquier caso, el resultado suele ser una alteración sensorial en el labio inferior y mentón que suele comenzar tras la cirugía si bien, en ocasiones, esta aparece de forma diferida.[1-3]

Existen estudios en los que se afirma que la recuperación espontánea del déficit sensorial es posible; sin embargo, se desconoce en cuánto tiempo esta tendría lugar. En entre un 0,4% y un 23% de los casos la lesión nerviosa es permanente tras la extracción del tercer molar.[4] Estos porcentajes pueden aumentar hasta el 82% en el caso del daño producido tras una osteotomía sagital.[2] Es por ello que el objetivo del presente trabajo pretende exponer los diferentes medios diagnósticos que pueden emplearse ante las lesiones del nervio dentario inferior.

MEDIOS DIAGNÓSTICOS

El diagnóstico de las lesiones del nervio dentario debe incluir, al menos, una historia clínica detallada, un examen clínico y un test objetivo de la función sensorial.[5] Normalmente, la alteración sensorial secundaria a la lesión nerviosa aparece inmediatamente después de la cirugía o en las primeras 24 horas, englobándose frecuentemente, bajo el término *parestesia*. La parestesia es una sensación anormal que el paciente puede referir como dolor, entumecimiento, pinchazos, hormigueos, molestias, ardor, frío o quemazón y que se diferencia claramente de la anestesia, que es la pérdida de toda sensación. Otras manifestaciones pueden ser la hiperestesia, hipoestesia y la disestesia. En determinadas ocasiones pueden aparecer los denominados "puntos gatillo" cuya estimulación manual produce una sensación en el paciente similar a la de una corriente eléctrica. El comienzo de las alteraciones sensoriales tras una semana desde la intervención se ha relacionado con el trauma indirecto del nervio producido por el edema o el hematoma posquirúrgico sin que hubiera lesión nerviosa directa.

RESUMEN

Las lesiones del nervio dentario inferior constituyen una de las posibles complicaciones durante las intervenciones quirúrgicas en la cavidad oral especialmente en la exodoncia de terceros molares, la colocación de implantes o las osteotomías sagitales de mandíbula. Realizar un correcto diagnóstico de las mismas es un factor clave que nos permitirá establecer un diagnóstico certero y un pronóstico posible además de indicar la terapéutica más adecuada para cada caso. Los tradicionales medios diagnósticos de sensibilidad térmica, mapeo o de discriminación entre dos puntos se ven complementados en la actualidad con el electrodiagnóstico, el cual elimina la subjetividad de los medios convencionales. El objetivo del presente trabajo es exponer los diferentes medios diagnósticos para las lesiones del nervio dentario inferior.

Palabras clave: nervio dentario inferior, lesiones, medios diagnósticos.

Artículo original para la edición española de JADA. Aprobado por el Comité Editorial de dicha edición, no revisado por el Comité de la edición original.

Javier Sanz Alonso es licenciado en Odontología. Facultad de Odontología. UCM.
Cristina Barona Dorado es profesora asociada de Cirugía Bucal. Facultad de Odontología. UCM. Subdirectora del Máster de Cirugía e Implantología Bucofacial. Hospital Universitario de Madrid.
Esther Cáceres Madroño es profesora colaboradora honorífica de Cirugía Bucal. Facultad de Odontología. UCM.
Fernando Fernández Cáliz es profesor asociado de Cirugía Bucal. Facultad de Odontología. UCM. Profesor del Máster de Cirugía e Implantología Bucofacial. Hospital Universitario de Madrid.
José María Martínez-González es profesor titular de Cirugía Maxilofacial. Facultad de Odontología. UCM. Jefe de Servicio de Cirugía Bucofacial. Hospital Universitario de Madrid.

El objetivo del este trabajo elaborado por los autores J. Sanz Alonso, C. Barona Dorado, E. Cáceres Madroño, F. Fernández Cáliz y J.M. Martínez-González, fue exponer los diferentes medios diagnósticos para las lesiones del nervio dentario inferior, las cuales constituyen una de las posibles complicaciones durante las intervenciones quirúrgicas en la cavidad oral, especialmente en la exodoncia de terceros molares, la colocación de implantes o las osteotomías sagitales de mandíbula.

Realizar un correcto diagnóstico de las mismas es un factor clave que permitirá al clínico establecer un diagnóstico certero y un pronóstico posible, además de indicar la terapéutica más adecuada para cada caso.

ELECTRODIAGNÓSTICO

Los tradicionales medios diagnósticos de sensibilidad térmica, mapeo o de discriminación entre dos puntos se ven complementados en la actualidad con el electrodiagnóstico, el cual elimina la subjetividad de los medios convencionales.

PREMIOS ESPECIALES

PREMIO *DENTAL PRACTICE*

Henry Schein

Impulsores de la eficiencia tecnológica y la rentabilidad en las consultas

Henry Schein opera en España desde hace más de 20 años y se ha posicionado como uno de los más importantes suministradores en el entorno de la clínica privada. Con la reciente apertura del Centro Tecnológico en Madrid, la empresa ha dado un paso más hacia el profesional, orientándolo hacia la aplicación eficiente de las tecnologías, como vía para incrementar la rentabilidad de sus consultas.

Desde que Henry y Esther Schein abrieran su primera farmacia en Queens (Nueva York) en 1932, Henry Schein, Inc se ha convertido en el mayor proveedor mundial de productos y servicios sanitarios a los profesionales de la salud dental, médica y animal. Hoy es una Compañía del Fortune 500® y miembro del índice Nasdaq 100®, que emplea a casi 15.000 personas y que cuenta con aproximadamente 775.000 clientes. Con sede en Melville, N.Y., Henry Schein tiene operaciones o filiales en 25 países. Las ventas de la empresa alcanzaron un récord de 8,5 mil millones de dólares en 2011.

A nivel mundial, Henry Schein dispone de una red de distribución centralizada y automatizada, con una selección de más de 90.000 productos nacionales y de marca propia Henry Schein en stock, así como más de 100.000 productos adicionales disponibles para pedidos especiales. La compañía también ofrece a sus clientes soluciones de tecnología innovadora y exclusiva, incluyendo *software* de gestión y soluciones *e-commerce*, así como una amplia gama de servicios financieros.

En España, Henry Schein opera desde hace más de 20 años y se ha posicionado como uno de los más importantes suministradores en el entorno de la clínica privada. Actualmente trabaja en cuatro grupos de negocio -Dental, Medicina, Veterinaria y Equipamiento- por medio de un sistema centralizado de distribución, suministrando sus productos a un importante número de clientes, un total de más de 20.000 referencias tanto nacionales, extranjeras, como marca propia.

El Centro Tecnológico cuenta con la más completa gama de unidades de tratamiento, sistemas de radiología 3D, sistemas CAD/CAM de clínica y de laboratorio dental, tecnología láser, salas de esterilización, *software* de gestión de clínicas, mobiliario de clínica, etc.

Su preocupación por la innovación se hizo patente el pasado mes de noviembre, cuando Henry Schein abrió las puertas del nuevo Centro Tecnológico Henry Schein en Madrid, el primer espacio en España creado para acercar a los profesionales la oportunidad de conocer y experimentar la última tecnología de los fabricantes más prestigiosos en equipamiento dental, además de enseñarles a aplicarla eficientemente en sus negocios para asegurar la mayor rentabilidad.

El centro cuenta con la más completa gama de unidades de tratamiento, sistemas de radiología 3D, sistemas CAD/CAM de clínica y de laboratorio dental, tecnología láser, salas de esterilización, *software* de gestión de clínicas, mobiliario de clínica, etc. Además, en el centro tecnológico se realizan presentaciones y cursos de formación de la mano de los principales *partners* de la compañía y profesionales odontólogos de referencia en el sector.

Recientemente, se ha producido la incorporación de la empresa Infomed al grupo de Tecnología Global y Servicios de Valor-Añadido de Henry Schein -que también incluye Dentrix™, Exact™ y Natura©-. Infomed es líder en el desarrollo de *software* del sector sanitario en España, lo que le permite ofrecer a la compañía el más avanzado *software* de gestión para el sector dental.

Entre los últimos proyectos, cabe destacar la presencia de Henry Schein en las redes sociales con el fin de establecer un canal más para estar cerca de los profesionales y su web *e-commerce*, un canal que brinda grandes ventajas para los clientes y que se espera que crezca mucho en los próximos años.

Por otra parte, y dentro de la labor social que forma parte del día a día de Henry Schein, la empresa colabora con diversas ONG para ayudar y educar en salud bucodental a los más desfavorecidos, prestando especial atención al público infantil. La compañía ha colaborado con diversas entidades como el Servicio Andaluz de Salud de la Junta de Andalucía, los niños de la escuela Chiltiupan en El Salvador, la ONG Iceas, la Fundación Iván Mañero o la ONG Odontología Solidaria, entre muchas otras.

PREMIOS ESPECIALES

PREMIO *EL DENTISTA*

Diego Murillo Carrasco

Presidente de A.M.A.

El tesón de convertir una mutua en referente para los profesionales sanitarios

Diego Murillo Carrasco tiene entre sus grandes pasiones el ejercicio de la medicina y A.M.A. (Agrupación Mutual Aseguradora), una pasión que ha hecho que la mutua sea una referencia a nivel nacional.

Diego Murillo siempre ha reconocido que sus dos grandes pasiones en la vida han sido el ejercicio de la medicina y A.M.A., y ha puesto todo su esfuerzo en conseguir que ésta se consolide como la mutua de los profesionales sanitarios y que se sitúe al nivel de las grandes aseguradoras nacionales. Su compromiso con el colectivo sanitario y su tesón para hacer que AMA destaque por su eficiencia y por la especialización de sus servicios le han valido numerosos reconocimientos a lo largo de su historia como presidente de A.M.A., reconocimiento al que se suma el premio especial *El Dentista*.

El gran logro de Murillo al mando de A.M.A. es seguir plenamente fiel a su compromiso fundacional: ser la mutua de los profesionales sanitarios, una mutua esencial para responder a sus necesidades tanto en materia de seguros profesionales, como puede ser la responsabilidad civil profesional, como para la familia, como son los de automóvil o multirriesgo. Tras casi 20 años como presidente de A.M.A., Diego Murillo ha mantenido una estricta gestión y una especialización de los servicios, siendo además capaz de ofrecer a sus mutualistas precios más competitivos y mejores coberturas.

Diego Murillo Carrasco.

El trabajo con los profesionales sanitarios durante tanto tiempo ha hecho que Diego Murillo entienda mejor que nadie sus necesidades profesionales y personales, de manera que resolver todas estas necesidades se ha convertido en un compromiso de la compañía y suyo propio. Un compromiso personal que, en 2011, se ha materializado con la puesta en marcha de una estructura profesional más sólida, nuevas políticas comerciales, y una mayor presencia tecnológica y de sistemas de la información, sin dejar de lado sus valores de proximidad y servicio a sus mutualistas.

Dentro del complejo sector de las mutuas y de la coyuntura económica a la que nos enfrentamos, A.M.A. ha logrado un notable incremento de los resultados y ha consolidado una tendencia de control de la siniestralidad. Con un aumento de 1,7% en el número de pólizas frente al ejercicio anterior, el número de pólizas de la cartera de A.M.A a 31 de diciembre de 2011 era de 535.653, de las cuales un 12,6% eran de Responsabilidad Civil.

Su compromiso con el colectivo sanitario y su tesón han hecho que A.M.A esté entre las grandes mutuas

El nivel de reconocimiento que A.M.A. tiene entre sus mutualistas es también fruto de la gestión personalista de Murillo, que se ha centrado en garantizar la calidad y el servicio, lo que le hace afrontar con optimismo este año y el futuro próximo. Optimizar la eficiencia del negocio asegurador, la gestión, y el control de gastos en siniestralidad son sus retos para 2012. Retos que, una vez más, su presidente ha tomado como una hazaña personal y que le llevarán a ampliar su estrategia de expansión en España y Portugal, a mejorar la colaboración con los Colegios Profesionales, y a incrementar la comunicación con sus mutualistas y cubrir sus crecientes necesidades con nuevos productos.

PREMIOS ESPECIALES

PREMIO SPA EDITORES

José Font Buxó

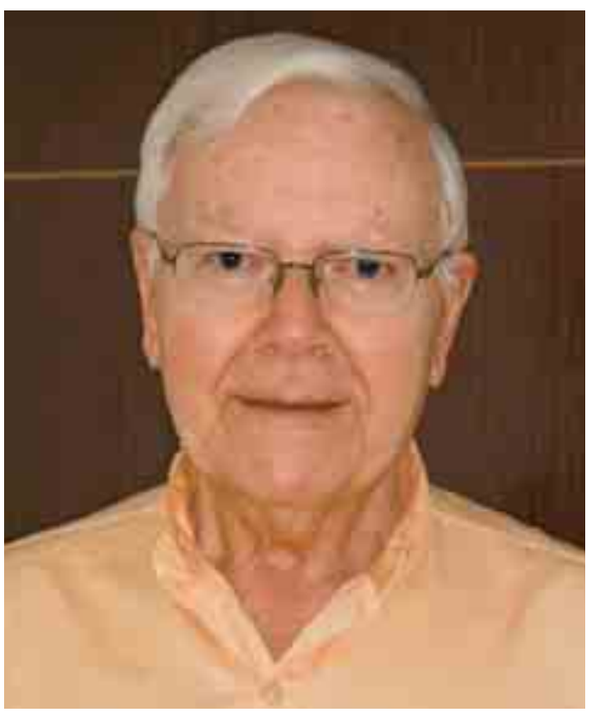
Un entusiasta de la profesión

José Font Buxó pertenece a una generación de estomatólogos que, gracias a su formación y su dedicación desinteresada, encumbraron la odontología a sus cotas más altas. Hijo y nieto de dentistas, mantiene vivo a sus 79 años el entusiasmo por la profesión.

Hijo y nieto de dentistas, José Font Buxó (Valencia, 1933) pertenece a esa generación de grandes estomatólogos que elevaron la odontología a sus cotas más altas. Su padre, José Font Llorens, académico numerario de la Real Academia de Medicina de Valencia, le transmitió su entusiasmo por la profesión en una época en la que la odontología valenciana brillaba con luz propia en el ámbito nacional e internacional.

Estudió Medicina en la Universidad de Valencia y se especializó en Estomatología en la Universidad Complutense de Madrid. Destacado siempre por sus excelentes resultados académicos, obtuvo una beca del Fullbright Program (1958-1960) y realizó un posgrado en Odontología Restauradora en la Universidad Tufts (Boston).

Terminados sus estudios, se instaló en Madrid donde se ha dedicado a la práctica privada desde 1960 hasta el día de hoy. También por esos años comenzó ya su desinteresada colaboración institucional con el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid, donde fueron de gran utilidad sus contactos internacionales a la hora de traer a España como conferenciantes a los más famosos especialistas de la época.



José Font Buxó.

En realidad, su amplia vida profesional e institucional está jalonada por una extensa hoja de servicios. Desde muy joven participó en congresos internacionales, como los de la Federación Dental Internacional, a los que acudía -junto a Juan Carol Montfort, de Barcelona- como representante español. Más tarde ha desempeñado cargos importantes en el seno de esta institución, donde ha sido presidente de la ORE-FDI y consejero de la FDI (2004-2007).

Su amplia vida profesional e institucional está jalonada por una extensa hoja de servicios

Dentro de la organización colegial española, ha realizado también diferentes funciones a lo largo de su trayectoria. Además de vicepresidente del Colegio de Madrid (1978-1981), ha sido secretario, tesorero y responsable de Relaciones Internacionales del Consejo General de Dentistas de España (1995-2007).

Autor de numerosos artículos y reconocido dictante de cursos y conferencias, su aportación a la odontología se ha visto reconocida con numerosos premios, entre los que destaca la Medalla de Oro del Colegio de Madrid (1994), Dentista del Año (2001), Medalla de Oro del Consejo General (2007) y el Premio Mundial Elmer S. Best, de la Pierre Fauchard Academy (2011).

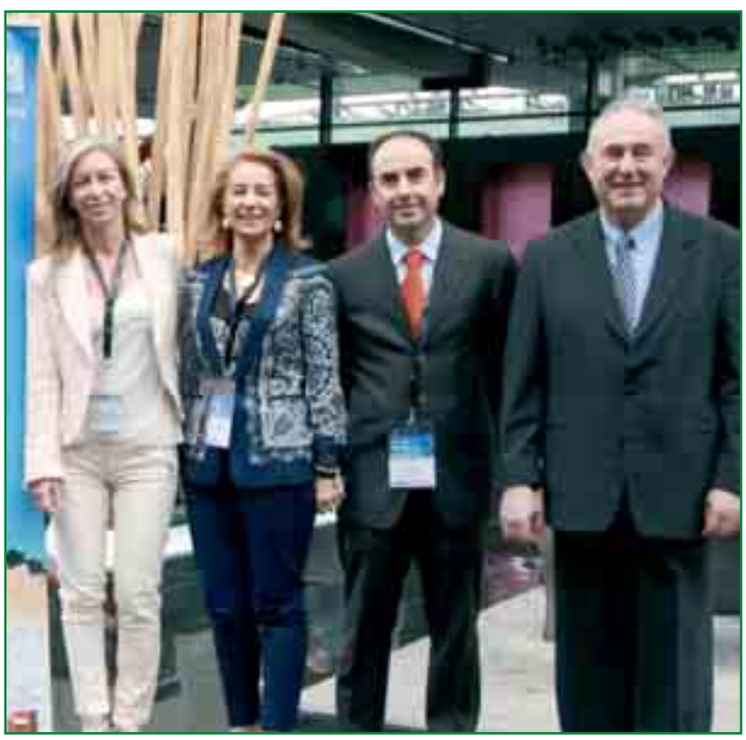
Su pasión por la odontología no ha decaído ni un ápice con el paso del tiempo. Prueba de ello es su reciente incorporación a la Clínica Sanzmar, con la misma inquietud de siempre, donde participa de un proyecto que se caracteriza por las más altas cotas de excelencia clínica y académica. Allí sigue ejerciendo, a sus 79 años, unas de las figuras más íntegra, más entregada y más querida de la profesión.

Sobre estas líneas, Aldo Brugnera Jr., presidente electo de la WFLD; Antoni España, presidente del Congreso; Jean-Paul Rocca, presidente saliente de la WFLD; Carlos de Paula Eduardo, presidente del Comité Científico de WFLD 2012, y Josep Arnabat, presidente de SELO.

13º Congreso Mundial de la World Federation for Laser Dentistry y 12ª Reunión Anual SELO

WFLD 2012 REÚNE EN BARCELONA A ESPECIALISTAS DE MÁS DE 45 PAÍSES

Durante el encuentro se han presentado 150 comunicaciones orales y 140 pósteres



Sobre estas líneas, de izquierda a derecha, Marcela Bisheimer, María J. Pérez, Gonzalo López de Castro y Antoni España.

Los pasados días 26, 27 y 28 de mayo se celebró en Barcelona el 13º Congreso Mundial de la World Federation for Laser Dentistry (WFLD) conjuntamente con la 12ª Reunión Anual de la Sociedad Española de Láser Odontoestomatológico (SELO), donde se dieron cita más de 700 especialistas venidos de todo el mundo. El encuentro ha destacado por el alto nivel científico de los ponentes invitados, así como por la calidad de las comunicaciones orales (150) y de los pósteres (140).

El congreso se desarrolló simultáneamente en cuatro salas, dos principales para los conferenciantes invitados –una de ellas con traducción simultanea del inglés al español–. En ellas se fueron presentando temas, tanto generales como avanzados, sobre la utilización de los diferentes láseres en el ámbito de la odontología. Las otras dos salas se destinaron a la presentación de las comunicaciones orales. Toda la parte científica se programó de forma que no existieran disciplinas coincidentes en ninguno de los cuatro espacios para que, si alguien estaba interesado en algún tema concreto, pudiera aprovechar al máximo el programa científico.

La ceremonia de apertura contó con la presencia del delegado del rector de la Universidad de Barcelona en el Campus de Bellvitge, Miquel Viñas; el decano de la Facultad de Odontología de la Universidad Internacional de Catalunya, Lluis Giner; el presidente del Colegio de Dentistas de

Sobre estas líneas, de izquierda a derecha, Mario Trelles, Kathrine Trelles, Antoni España y Alfredo Aragüés. A la derecha, Josep Arnabat, presidente de SELO, y Antoni España, presidente del Congreso.

Jean-Paul Rocca: "El Congreso de Barcelona ha sido el mejor de todos los congresos que la WFLD ha celebrado hasta el momento y será difícil de superar"

Cataluña, Josep Lluis Navarro; el presidente de la World Federation for Laser Dentistry, Jean-Paul Rocca, el presidente de la Sociedad Española de Láser Odontoestomatológico, Josep Arnabat, y el presidente del Congreso, Antoni España. Tras los discursos de inauguración del congreso se ofreció una actuación de folclore español y se sirvieron unos aperitivos acompañados con cava catalán.

CLAUSURA

Durante la clausura del congreso, el presidente de la WFLD, Jean-Paul Rocca, agradeció al Comité Organizador todo el esfuerzo efectuado en la preparación del congreso y recalcó que "el Congreso de Barcelona ha sido el mejor de todos los congresos que la WFLD ha celebrado hasta el momento y será difícil de superar".

La cena de gala se desarrolló en un restaurante situado en la montaña de Montjuïc, con maravillosas vistas sobre la ciudad de Barcelona. Durante la misma, el presidente de SELO, Josep Arnabat, hizo entrega de sendas placas de reconocimiento a Isao Ishikawa y a Antoni España. También se produjo el relevo en la presidencia de la WFLD, que pasa ahora a manos de Aldo Brugnera Jr. El encuentro ha destacado por el alto nivel científico de las conferencias, así como por la calidad de las comunicaciones orales y de los pósteres.

La organización dispuso una amplia zona para la exposición comercial, donde se mostraron las tecnologías más innovadoras en este campo de la odontología, de la mano de los principales fabricantes de láser de todo el mundo.

El encuentro ha destacado por el alto nivel científico de las conferencias, así como por la calidad de las comunicaciones orales y de los pósteres.

La cena de gala se desarrolló en un restaurante situado en la montaña de Montjuïc, con maravillosas vistas sobre la ciudad de Barcelona.

El ITI Congreso Ibérico se ha celebrado en el Palacio de Congresos de Galicia.

LA IMPLANTOLOGÍA CLÍNICA BASADA EN LA EVIDENCIA CENTRA EL ITI CONGRESO IBÉRICO

El programa se ha dividido en tres partes: tratamiento de la zona estética, nuevas tecnologías y complicaciones en la práctica diaria

El Grupo ITI celebró entre los días 10 y 12 de mayo, en Santiago de Compostela, su Congreso Ibérico, con la implantología clínica basada en la evidencia como eje central. El International Team for Implantology (ITI) tiene como misión principal promover el conocimiento global de la implantología y la regeneración tisular a través de la investigación, desarrollo y educación en beneficio de los pacientes.

El encuentro reunió en el Palacio de Congresos de Galicia a numerosos profesionales llegados desde todos los puntos de España, como respuesta al alto nivel científico de los ponentes, tanto nacionales como internacionales. El programa ha estado dividido en tres partes bien definidas: tratamiento y decisiones en la zona estética basadas en la evidencia, nuevas tecnologías aplicadas a la implantología, y complicaciones

Bajo estas líneas, Stephen Chen, ponente; Juan Gestal, decano de la Facultad de Medicina y Odontología de la Universidad de Santiago de Compostela (USC); Juan Casares, rector de la USC; Francisco González, vicerrector de Investigación de la USC; Inmaculada Tomás, vicedecana de la Facultad de Medicina y Odontología, y Juan Blanco, presidente de la Sección Ibérica de ITI y presidente del Congreso.

Dos jóvenes congresistas ojeando *El Dentista* en el *stand* de Ripano.

El encuentro reunió a numerosos profesionales llegados desde todos los puntos de España y Portugal.

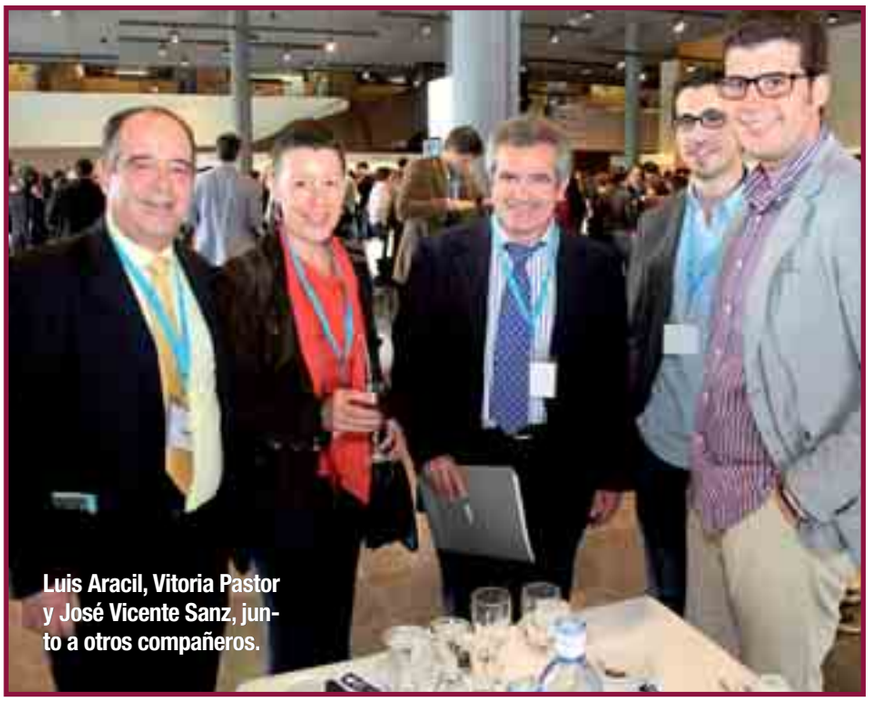
El International Team for Implantology (ITI) promueve el conocimiento de la implantología y la regeneración tisular a través de la investigación, el desarrollo y la educación

en la práctica implantológica diaria.

SESIONES PARALELAS

Además, se han celebrado sesiones paralelas para técnicos e higienistas dentales y cursos precongreso. El Congreso Ibérico ITI también ha contado con una exposición comercial en la que las empresas participantes pudieron mostrar sus últimos productos.

Junto al programa científico, los congresistas tuvieron también la oportunidad de disfrutar de una ciudad como Santiago -universitaria por excelencia y núcleo de peregrinación donde confluyen gentes de todas las naciones- y de los actos sociales, como el celebrado en el Pazo de San Lorenzo, un edificio singular situado en el corazón de la ciudad incluido dentro del Patrimonio Artístico Nacional.



Luis Aracil, Vitoria Pastor y José Vicente Sanz, junto a otros compañeros.

Marta Escribano, Ana Carrillo e Ignacio Sanz.

Numerosas casas comerciales apoyaron con su presencia el encuentro científico.

El I Simposio de Implantología contó con la asistencia de 150 profesionales.

SEPES DEBATE EN SU PRIMER SIMPOSIO DE IMPLANTOLOGÍA SOBRE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Juan Antonio Martínez Vázquez de Parga presentó las conclusiones del *workshop* celebrado en septiembre del año pasado

Daniel Edelhoff, de la Universidad de Munich, dio las pautas para obtener todas las ventajas en los tratamientos realizados con Cad-Cam

La Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES) celebró en Madrid el pasado 12 de mayo el *I Simposio de Implantología. Tecnología y estética*, coordinado por Guillermo Galván, con la participación de importantes dictantes extranjeros y nacionales, como Daniel Edelhoff, Steve Acker, Guillermo Pradíes, Federico Hernández-Alfaro, Carmelo Alustiza y Justo Rubio.

Para comenzar, Juan Antonio Martínez Vázquez de Parga presentó ante los 150 odontólogos que se dieron cita en el hotel Holiday Inn las conclusiones derivadas del *workshop* que, sobre nuevas tecnologías, SEPES organizó en septiembre de 2011.

Posteriormente, a lo largo de la jornada, se presentaron complejos e interesantes casos clínicos de injertos y carga inmediata en restauraciones maxilofaciales resueltos por el Federico Hernández-Alfaro; medios de diagnosis y planificación digital en la clínica diaria de Carmelo Alustiza; los últimos avances en la investigación universitaria relacionados con los sistemas de impresión digital, participados por Guillermo Pradíes, de la Universidad Complutense, o la búsqueda de la excelencia a través de la imaginación y la tecnología, en los trabajos que mostró Justo Rubio.

MÁXIMA VENTAJA

Por su parte, Steven Acker mostró las más novedosas aplicaciones de la tecnología Cerec que se llevan a cabo en el prestigioso Kois Center y animó a estar al día con las nuevas tecnologías para poder sacar el máximo beneficio de ellas en la práctica clínica.

El encargado de cerrar la jornada fue Daniel Edelhoff, de la Universidad de Munich, quien, con una intervención de tres horas, dio las pautas para obtener todas las ventajas de los tratamientos restauradores mínimamente invasivos realizados con tecnología Cad-Cam.

De izquierda a derecha, Carlos Sanz, miembro de la Junta Directiva de Sepes; José A. Rábago, presidente de Sepes; Sandra Fernández Villar, miembro de la Junta de Sepes; Juan Francisco Mantecón, director de la página web; Daniel Edelhoff, ponente; Guillermo Galván, coordinador del Simposio; Steve R. Acker, ponente, y Nacho Rodríguez, vicepresidente de Sepes.

El almuerzo consistió en un bufé que se sirvió en el mismo espacio de la exposición comercial, lo que favoreció el intercambio de opiniones entre profesionales y representantes de la industria (sobre estas líneas, a la izquierda). A la derecha, congresistas visitando uno de los *stands.*

El encuentro ha contado, además de con un número elevado de inscripciones, con la presencia de algunos de los expertos más reputados.

SEPA JOVEN 2012 REVISA LOS AVANCES EN EL MANEJO DEL SECTOR ANTERIOR

Más de 120 jóvenes odontólogos se acercan en Toledo a las técnicas de tratamiento mínimamente invasivas

Marta Escribano y Juan Flores, coordinadores de la VIII Reunión SEPA Joven.

Los días 20 y 21 de abril se dieron cita en el Hotel Hilton Buenavista de Toledo más de 200 profesionales de la odontología en la VIII Reunión SEPA Joven, un encuentro científico y formativo organizado por la Sociedad Española de Periodoncia, que giró en torno al sector anterior –componente estética y funcional– desde una perspectiva multidisciplinar. A lo largo de las dos jornadas, los congresistas han podido conocer las últimas técnicas de tratamiento mínimamente invasivas.

Según Juan Flores, periodoncista de Toledo, y co-coordinador de SEPA Joven junto a la también periodoncista Marta Escribano, "la tendencia actual a minimizar los riesgos para los pacientes nos estimula en la búsqueda de tratamientos cada vez más respetuosos con los tejidos". Este hecho está cambiando la manera actual de enfocar muchos de los tratamientos odontológicos. Y, por ello, ha resaltado especialmente la presencia en este evento de Alberto Sicilia, una de las figuras más relevantes a nivel internacional y pionero en la introducción de la cirugía de implantes guiada por ordenador en España.

PONENCIA CENTRAL

Alberto Sicilia, en colaboración con José María Suárez, fue el encargado de protagonizar la ponencia central del congreso sobre "Procedimientos quirúrgicos y protésicos restauradores mínimamente invasivos basados en el uso de las nuevas tecnologías".

También destacó en la VIII Reunión un taller sobre toma de injertos y técnicas para recubrimiento radicular en cabezas de cerdo, impartido por Sergio Morante y Ana Carrillo, y la animada cena-fiesta que se celebró la noche del sábado en hotel El Cigarral de las Mercedes, próximo a la sede de la reunión.

Sobre estas líneas, Nuria Vallcorba, Marta Escribano, Berta Legido, Juan Flores, Incola Discepoli, David Herrera y Mª Salut Martí.

Sergio Morante y Ana Carrillo impartieron para un grupo reducido de alumnos un taller sobre toma de injertos y técnicas para recubrimiento radicular en cabezas de cerdo.

III Simposio de Odontología Conservadora de Las Palmas

EXPERTOS REVISAN LOS AVANCES EN TÉCNICAS DE IMAGEN Y MATERIALES RECONSTRUCTIVOS

Organizado por el Colegio de Dentistas, ha tenido un carácter eminentemente práctico

El bloque práctico se articuló en varios talleres.

La Comisión Científica del Colegio de Dentistas de Las Palmas organizó los pasados 11 y 12 de mayo el III Simposio de Odontología Conservadora. El encuentro ha servido para presentar las últimas novedades en relación a las técnicas y materiales usados en esta especialidad. Guillermo Topham, especialista en esta materia, ha indicado que "se han presentado algunos de los últimos avances en la práctica clínica, como son los postes de fibra de cuarzo que cambian de color en función de la temperatura, la lima para simplificar el tratamiento de endodoncia o un nuevo blanqueamiento dental con excelentes resultados".

Asimismo, Topham ha explicado que "se ha visto la importancia de tecnologías como la microscopía o las imágenes radiológicas 3D".

Uno de los objetivos del simposio, además de actualizar los conocimientos médicos de los profesionales y ver las novedades que existen, ha sido que la teoría expuesta pudiera ser aplicada con facilidad posteriormente en las consultas. "No queremos que sea una reunión donde la gente salga admirando a los dictantes por su calidad y que, al llegar a su clínica, no sepan cómo aplicar las materias impartidas", añade Guillermo Topham.

Así, el simposio ha contado con una parte teórica y otra práctica. La primera de ellas ha tratado temas tan diversos como la microscopía, conceptos básicos ante el retratamiento endodóntico no quirúrgico o bioestética, y otros que tocan otras materias médicas como, por ejemplo, el paciente neumológico en la clínica dental o cómo actuar si un paciente aspira un objeto.

El bloque práctico se articuló en varios talleres -instrumentación con sistema de limas Mtwo y de lima única Reciproc; obturación con sistemas termoplásticos Gutta Master y Beefill 2 in 1; colocación de postes de cuarzo RTD y blanqueamiento dental-.

En la imagen, de izquierda a derecha, Juan Arias Romero, David García Baeza, Ricardo Fernández González e Ignacio Sanz.

LA UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID DEBATE SOBRE LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS EN PERIODONCIA

Imparte el curso teórico-práctico "Exodonciar e implantar o mantener los dientes con periodontitis avanzada"

La Facultad de Ciencias Biomédicas de la Universidad Europea de Madrid (UEM) organizó los días 13 y 14 de abril el curso teórico-práctico "Exodonciar e implantar o mantener los dientes con periodontitis avanzada", celebrado en el Colegio de Dentistas de Madrid. Las características de esta infección implican que los implantes realizados en pacientes periodontales tengan un 5 por ciento menos de supervivencia que en aquellos que no la sufren. Por éste y otros motivos el objetivo de los tratamientos actuales es frenar el avance de la enfermedad para favorecer la supervivencia de los dientes en estos pacientes y proporcionar una salud bucal lo más duradera posible, además de un resultado estético satisfactorio.

En este sentido, se incidió en que las periodontitis avanzadas plantean una duda a la hora de decidir entre la conservación de algunos dientes o su exodoncia y la colocación de un implante dental, ya que tanto los factores estéticos como los pronósticos -funcionales y económicos- son claves a la hora de tomar estas decisiones, que siempre deben apoyarse en la evidencia disponible.

No obstante, en cuanto al tipo de implante óptimo, existe un debate en la literatura implantológica acerca de los implantes inmediatos y los diferidos, sobre el que Ignacio Sanz Martín, profesor de la UEM, concluyó que los resultados son similares, si bien los implantes inmediatos cuentan con una gran ventaja como es la "reducción del número de cirugías necesarias". Por su parte, Ricardo Fernández señaló que "la decisión de mantener dientes o no, se tomará una vez controlados los factores de riesgo. Los tratamientos sólo funcionan si el paciente se cuida bien y si mantiene una buena higiene bucal. En este sentido, el tabaco es el gran problema de pacientes con periodontitis". También aportaron su punto de vista Ignacio Sanz Martín, Juan Arias y David García Baeza.

Por otro lado, se desarrolló un taller práctico en el Campus de Villaviciosa de Odón sobre cabezas de cerdo.

MIGUEL CARRERO, REELEGIDO PRESIDENTE DE PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

La Asamblea de PSN apoya con cerca de 5.000 votos a cada uno de los once nuevos miembros del Consejo de Administración

Felipe Aguado, director de *El Dentista*; Miguel Carrero, presidente de PSN; Celso Mostacero, vicepresidente de AMA; Juan José Porcar, presidente del Colegio de Enfermeros de Zaragoza y nuevo consejero de PSN, y José María Suárez Quintanilla, presidente del Colegio de Odontólogos de La Coruña y nuevo consejero de PSN.

El nuevo Consejo de Administración de PSN -elegido por la Asamblea General el pasado 18 de mayo- ha acordado en su primera reunión plenaria el nombramiento de los siguientes cargos: presidente, Miguel Carrero; vicepresidenta, Carmen Rodríguez; vicepresidente segundo, Miguel Tripla, y secretario, Esteban Ímaz. Estos cuatro cargos serán, a su vez, los componentes de la Comisión Ejecutiva de PSN.

Manuel García Abad, editor de *El Dentista*; Ismael Sánchez, director de Comunicación de PSN, y Eudald Bonet, consejero de PSN.

La Asamblea General ha decidido así dar un respaldo mayoritario al proyecto de gestión que encarna el equipo de Miguel Carrero, que se ha traducido en un apoyo electoral de cerca de 5.000 votos para cada uno de los once nuevos miembros del Consejo de Administración -Miguel Carrero, Miguel Triola, Carmen Rodríguez, Esteban Ímaz, Filemón Rodríguez, Juan José Porcar, Manuel Pérez, Miguel Morgado, Tomás del Monte, Eudald Bonet y José María Suárez Quintanilla-.

Tras su reelección como presidente, Carrero dirigió sus primeras palabras de agradecimiento a los mutualistas que llenaban la Asamblea, agradeciéndoles su participación y su compromiso para reforzar el presente y el futuro de PSN. Previamente, Carrero había abierto la Asamblea con un informe breve y denso en el que ha recapitulado sus catorce años de gestión al frente de la Mutua, subrayando el balance de los últimos cinco, que corresponden al periodo de gestión concluido con la celebración de elecciones. "PSN es hoy una mutua de seguros estable, solvente y fiable, justo lo contrario a lo que nos encontramos en 1998", ha expuesto Carrero a la Asamblea, con el convencimiento de haber promovido en estos años un cambio radical en la fisonomía de PSN.

Sobre estas líneas, de izquierda a derecha, Roger Mitjana, José Luis Navarro, Josep María Clemente y Albert Planas, durante la presentación de las líneas estratégicas de la próxima edición del FDM.

FIRA DE BARCELONA TRASLADA LA SEDE DEL FDM AL RECINTO DE GRAN VÍA

El salón sale de Montjuïc para responder a los requerimientos de las empresas e inicia una nueva etapa bajo la organización de la institución ferial

Los responsables del Fórum Dental presentaron el pasado mes de abril las líneas estratégicas de su próxima edición, consensuadas con los principales actores de la industria y entidades del sector dental, tanto de la oferta como de la demanda. Entre las principales novedades de la próxima edición del Fórum, destaca su traslado de Montjuïc al Pabellón 1 del recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. Diseñado por el arquitecto japonés Toyo Ito, el nuevo recinto responde de forma eficaz a los actuales requerimientos de las empresas: está equipado con la más avanzada tecnología ferial, sus espacios expositivos son muy funcionales y cuentan con una distribución diáfana que facilita el montaje, desmontaje y la logística, además de una amplia oferta gastronómica y salas de conferencias.

Para Albert Planas, director del Área Comercial de Fira de Barcelona, "la imagen del salón se debe corresponder con la del sector, que destaca por su gran capacidad de innovación y apuesta por la calidad. En este sentido, la nueva sede es sin duda la más indicada".

Según Roger Mitjana, director del salón, "el nuevo recinto también posibilita integrar una de las salas de conferencias dentro de la zona expositiva del Palacio 1 y mejorar de este modo el flujo de visitantes, una petición que nos han trasladado muchos expositores".

EL DENTIBÚS SALE DE GIRA POR DIFERENTES LOCALIDADES ESPAÑOLAS

La unidad móvil de la Fundación Dental Española ha realizado revisiones bucodentales gratuitas en Burgos, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana

En la imagen, la clínica móvil de la Fundación Dental Española (FDE) durante su estancia en Burgos, donde atendió a un total de 1.500 personas.

El Dentibús, la unidad móvil de diagnóstico dental de la Fundación Dental Española, ha visitado recientemente Burgos y las ciudades madrileñas de Hoyo de Manzanares, Las Rozas, Collado Villalba, Brunete, Pedrezuela y Parla, así como Valencia, Almoradí y Elche. Los ciudadanos que lo han deseado han podido someterse a una completa revisión bucodental de forma gratuita, para recibir después información sobre sus posibles patologías y asesoramiento sobre los tratamientos para solucionarlas.

El objetivo de esta iniciativa ha sido concienciar a la población sobre la importancia que tiene que todos los ciudadanos acudan al dentista para someterse a revisiones preventivas, al menos, una vez al año con el fin de diagnosticar patologías comunes como las caries o las enfermedades periodontales en una fase inicial, evitando así daños mayores. Asimismo, se persigue detectar precozmente otras enfermedades cuando todavía no presentan síntomas, pero pueden ser diagnosticadas por un facultativo con una exploración clínica, como ocurre con las lesiones precancerosas o el cáncer oral.

Por otro lado, el facultativo da recomendaciones personalizadas a cada paciente sobre los productos de limpieza más adecuados para cada caso y enseña las técnicas para tener una óptima higiene bucodental. Asimismo, ofrece asesoramiento sobre distintos hábitos saludables que ayudan a prevenir problemas de salud.

NIETO BAYÓN PRONUNCIA SU CONFERENCIA DE INGRESO EN LA REAL ACADEMIA DE MEDICINA Y CIRUGÍA DE VALLADOLID

Bajo el título, "El aparato estomatológico: la oclusión, 'clave' odontológica"

Félix Manuel Nieto Bayón durante su discurso.

Félix Manuel Nieto Bayón pronunció el pasado 17 de mayo su conferencia de ingreso en la Real Academia de Medicina y Cirugía de Valladolid, bajo el título "El aparato estomatológico: la oclusión, 'clave' odontológica". El nuevo académico fue recibido por Alfonso Velasco Martí, académico de número de la institución vallisoletana.

Nieto Bayón fue investido académico correspondiente electo de la Real Academia de Medicina y Cirugía de Valladolid el pasado 20 de enero, durante el solemne acto de inauguración del curso académico 2012.

Natural de La Seca, el estomatólogo vallisoletano, cursó sus estudios de Medicina en Valladolid. Posteriormente se trasladó a Madrid, donde se especializó en Estomatología, siendo nominado al Premio Mañes como mejor alumno de su promoción. Ha sido presidente del Colegio de Dentistas de la VIII Región entre 1991 y 2004 y ha participado en numerosas ocasiones en diferentes proyectos del Consejo General de Dentistas de España. Actualmente es miembro de varias sociedades científicas y compatibiliza el ejercicio profesional con la docencia a través de cursos, conferencias y ponencias en congresos, y con su mayor afición, la pintura.

Sonia López Arribas rodeada de sus colaboradores la noche de las elecciones. De izquierda a derecha, Patricia Valencia Orgaz, D. Alonso, Julio González Iglesias, Carlos Alonso, Ana Isabel Sánchez, Emilio Villa Alcázar, Sonia López Arribas, Carlos García Álvarez, Antonio Ramos, Felipe Aguado, Yago González, Belén Calderón y Ana Fernández Vidal.

LA PSIQUIATRA SONIA LÓPEZ ARRIBAS, NUEVA PRESIDENTA DEL COLEGIO DE MÉDICOS DE MADRID

Entre sus promesas electorales está la creación de una Comisión de Estomatología a cargo de Julio González Iglesias

Sobre estas líneas, la nueva presidenta del Colegio de Médicos de Madrid con los estomatólogos Carlos García Álvarez, Julio González Iglesias, Felipe Aguado Gálvez y Carlos Alonso.

Sonia López Arribas, psiquiatra del Hospital Gómez Ulla, ha resultado ganadora en la elecciones al Colegio de Médicos de Madrid (Icomem), celebradas el pasado 24 de mayo, con 1.454 votos sobre un total de 5.132 votos emitidos. A los comicios concurrieron, además de la de López Arribas, otras cinco candidaturas –Miguel Ángel Sánchez Chillón, 1.390 votos; Miguel García Alarilla, 1.030 votos; Guillermo Sierra, 700 votos; Juan José Díaz Franco, 294 votos; Luis Pastor, 201 votos–.

Los puntos fuertes del programa electoral de López Arribas son la creación del Defensor del Médico, la petición de sueldos dignos en la sanidad pública y privada, la erradicación los contratos indignos y la atención especial a los problemas de los médicos jóvenes y jubilados. Asimismo, la psiquiatra madrileña ha hecho la promesa de crear una Comisión de Estomatología, que estará a cargo de Julio González Iglesias, profesor de la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid y director de Humanidades de *El Dentista*.

López Arribas es licenciada en Medicina y Cirugía por la Universidad Complutense de Madrid; oficial de las Fuerzas Armadas por oposición; especialista en Psiquiatría (vía MIR), en el Hospital Central de la Defensa de Madrid, y jefe de sección del Servicio de Psiquiatría del Hospital Central de la Defensa desde el año 2009 hasta la actualidad.

Ambiente durante la noche de las elecciones.

VALENCIA RESPONDE A VITALDENT CON UN VÍDEO QUE RESALTA EL COMPROMISO ÉTICO DE LOS ODONTÓLOGOS

El Colegio de Madrid también inicia acciones legales por la campaña "Haz las paces con el dentista"

Fotograma del vídeo institucional del Colegio de Dentistas de Valencia.

Dignificar a los odontólogos valencianos, hacerlo mostrando su verdadera realidad profesional, y romper con la estereotipada y ofensiva visión que Vitaldent ha ofrecido sobre este colectivo profesional en su última campaña, han sido algunos de los objetivos que han llevado al Colegio de Dentistas de Valencia (Icoev) a elaborar un vídeo institucional que ha sido presentado a los medios de comunicación.

El Colegio responde, pues, a la campaña "Has las paces con el dentista", de Vitaldent, destacando el compromiso ético de los odontólogos con sus pacientes, avalado por la necesidad de priorizar criterios sanitarios frente a comerciales.

En el curso de este vídeo, las dos pacientes que intervienen destacan la seguridad que ofrecen valores propios de los dentistas valencianos como la honestidad, la confianza, la profesionalidad, su cercanía y la calidad en el servicio prestado, siempre ajustado a las necesidades reales de cada paciente, en clara alusión a los factores éticos y profesionales por los que vela y que garantiza un colegio profesional.

También se pone de manifiesto la cualificación técnica y la deontología profesional de los odontólogos a través de un vídeo en el cual una joven se queja de las complicaciones en principio innecesarias del diagnóstico ofrecido por una clínica odontológica multinacional. Mientras, la otra protagonista la tranquiliza, destacando la profesionalidad, la ética y la preparación de los dentistas colegiados, entre los que destaca su honestidad.

COEM

Por su parte, el Colegio Dentistas de Madrid (COEM) ha iniciado acciones legales contra Vitaldent por la citada campaña de publicidad -campaña denunciada por el Consejo General ante Autocontrol, quien le dio la razón a la institución colegial- por considerar que cuestiona la profesionalidad de los odontólogos que no pertenecen a esa empresa, y por su alusión peyorativa a los profesionales que no son de nacionalidad española.

El COEM cuenta con el apoyo de la asociación Facua-Consumidores en Acción –que ha mostrado su desacuerdo con la campaña desde su inicio- y con el de la ONG SOS Racismo.

Óscar Castro, presidente del Colegio de Dentistas de Murcia.

LA COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA DA LA RAZÓN A LOS DENTISTAS MURCIANOS

Tras la denuncia presentada por el Consejo General de Protésicos y por el Colegio de Protésicos de Murcia contra Óscar Castro por presuntas conductas restrictivas

La Comisión Nacional de la Competencia (CNC) ha dado la razón al presidente del Colegio de Dentistas de la Región de Murcia, Óscar Castro, en la denuncia que presentó contra él el Consejo General de Protésicos Dentales de España y el Colegio Oficial de Protésicos Dentales de la Región de Murcia, por presuntas conductas restrictivas de la competencia.

En opinión de los denunciantes, unas declaraciones realizadas por Óscar Castro en diversos programas informativos -cadenas Thader TV y TMV- en febrero de 2010 "atacaban el derecho del paciente a elegir libremente profesional sanitario protésico dental y se negaba su derecho a recibir factura". La resolución de la CNC, sin embargo, concluye que "no ha resultado acreditada" la existencia de una infracción del artículo 1 de la Ley 15/2007 de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por parte del presidente del Colegio de Dentistas de la Región de Murcia.

De este modo, queda agotada la vía administrativa, aunque los protésicos podrían interponer un recurso contencioso-administrativo en la Audiencia Nacional dentro de un plazo de dos meses a contar desde su notificación.

LA JUNTA PROVINCIAL DE CIUDAD REAL IMPARTE UN CURSO DE ENDODONCIA

Los dictantes han sido José Aranguren y Manuel Monterde

Juan Antonio Casero, presidente de la Junta Provincial de Ciudad Real, y Alfonso Villa, presidente del Consejo General de Dentistas de España, junto a los asistentes al curso de endodoncia.

Juan Antonio Casero, Alfonso Villa, Juan Miguel Rodríguez Zafra y Felipe Aguado, presidente de Formadent, empresa organizadora del curso.

El pasado 28 de abril tuvo lugar la apertura del ciclo científico de la Junta Provincial de Ciudad Real, que contó con la presencia del presidente del Consejo General de Dentistas, Alfonso Villa Vigil. El programa formativo se abrió con el curso "Endodoncia y reconstrucción del diente endodonciado", a cargo de José Aranguren Cangas, de la Universidad Rey Juan Carlos –que habló del presente y el futuro del tratamiento de conductos–, y Manuel Monterde, de la Universidad Católica de Valencia –que abordó la reconstrucción del diente endodonciado–.

Organizado por Formadent y patrocinado por Dentsply, el curso tuvo un enfoque eminentemente práctico, de modo que todos los asistentes pudieron participar en dos talleres sobre endodoncia y reconstrucción del diente endodonciado.

TOMÁS GASTAMINZA, NUEVO PRESIDENTE DEL COLEGIO DE DENTISTAS DE GUIPÚZCOA

En esta legislatura comenzará a funcionar la Fundación Dental Guipuzcoana, de reciente creación

Nueva junta de gobierno del Colegio de Dentistas de Guipúzcoa.

El pasado 25 de abril tomó posesión de sus cargos la nueva junta de gobierno del Colegio de Dentistas de Guipúzcoa, cuya composición es la siguiente: presidente, Tomás Gastaminza Lasarte; vicepresidente, José Miguel Errazquin Arbelaiz; secretario, Aner Usarraga Elguea; tesorero, José Francisco Navajas Marzo; vocales, Francisco Javier Tellería Ruiz, Mikel Aldalur Arrigorrialde, Gustavo Adolfo Pérez Liévano y Julen Arocena Ferro.

El nuevo equipo de gobierno seguirá la línea marcada por la anterior junta, de la que permanecen varios miembros. Los objetivos, según han señalado fuentes colegiales, van a ser fundamentalmente acercar el Colegio a los colegiados más jóvenes, haciendo especial hincapié en la formación continuada, con la novedad de la creación de un formato nuevo con mesas redondas periódicas.

Asimismo, en esta legislatura comenzará a funcionar la Fundación Dental Guipuzcoana, de reciente creación –organizará en noviembre la sexta edición de la Semana de Salud Oral–, y se seguirá trabajando para erradicar el intrusismo y vigilar dentro de lo posible aquellas publicidades que se consideren engañosas y que puedan dañar la imagen y el prestigio de la profesión.

EL COLEGIO DE NAVARRA PARTICIPA EN LOS ENCUENTROS EUROPEOS DE KAMISHIBAIS

Se leyó "Mira mis dientes" y "No tengo miedo al dentista" en la sede de la Unesco en París

El Colegio de Dentistas de Navarra (Coena), a través de la Biblioteca de Yamaguchi, ha participado en los Encuentros Europeos de Kamishibais, que tuvieron lugar el 2 y 3 de abril en la Sede de la Unesco en París. El Coena realiza diversas actividades de divulgación sobre la salud bucodental entre los escolares de su comunidad. Unas veces las charlas se dirigen a niños de primero y segundo de Educación Primaria y otras, como el caso que nos ocupa, se dirigen a niños y mayores, a través de la lectura de Kamishibais.

El Kamishibai es una técnica japonesa de contar cuentos. El "kamishibai educativo" se desarrolló en Japón en la posguerra como una técnica de enseñanza para escolares y adultos. En la actualidad, la lectura de los kamishibais se dirige especialmente a los niños. Con sólo unas láminas y un teatrillo se capta fácilmente la atención de los más pequeños, lo que tiene grandes posibilidades didácticas

Sobre estas líneas, la presidenta del Colegio de Dentistas de Navarra, Beatriz Lahoz, muestra las láminas de un Kamishibai a un niño.

Cuando en 2009 el embajador de Japón visitó Pamplona, se realizaron los primeros contactos entre el Coena y la Embajada para gestar este proyecto, y la primera lectura de Kamishibais dentales fue el 21 de octubre de 2010, cosechando una gran acogida. Por esta razón y por lo novedoso del proyecto, Raquel Cano, encargada de la Biblioteca de Yamaguchi de Pamplona, acudió a París para participar en los Encuentros Europeos de Kamishibais, donde pudo leer "Mira mis dientes" y "No tengo miedo al dentista".

CONFERENCIA DE CARLOS COLOMER SOBRE DISFUNCIÓN MANDIBULAR

Expuso técnicas alternativas de rehabilitación, como la kinesiología, en el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife

Carlos Colomer durante la conferencia.

Carlos Colomer ha pronunciado recientemente, en el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife, la conferencia "Patología disfuncional cráneo-mandibular y cráneo-cervical", en la que abordó el tratamiento con técnicas alternativas de rehabilitación de la disfunción mandibular.

Se trata del tratamiento desde un nuevo enfoque y derivado de estudios experimentales no necesariamente realizados por dentistas. En este caso, Colomer se guía de los resultados de la rehabilitación a través de la kinesiología obtenidos por el catedrático chileno Mariano Rocabado. Según explicó Colomer, "es un complemento a otros tratamientos y fármacos clásicos que ya se están empleando por parte de los odontólogos y con los que se consiguen mejores resultados para tratar esta dolencia".

Actualmente, sólo el cinco por ciento de los casos de disfunción mandibular llegan a tratarse en manos de un dentista. No obstante, se calcula que más del cuarenta por ciento de la población sufre esta dolencia que puede desencadenar otras patologías. Entre las disfunciones mandibulares, el bruxismo del sueño es uno de los problemas más frecuentes.

Carlos Colomer es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de La Laguna y especialista en Estomatología por la Universidad Complutense de Madrid. Además es fundador del Grupo de Estudios Odontológicos de Canarias (Geoec) y posgrado modular en Fisiopatología Craneocervical, Mandibular y Dolor Facial.

ASUNCIÓN FUSTÉ

Estomatóloga

“Siempre tuve la sensación de ir a destiempo, un cierto sentimiento de desubicación”

Es Asunción Fusté (Barcelona, 1951) una pionera en muchos sentidos. Su nombre pasará a la historia de la odontología por ser la primera mujer que ha ejercido como dentista en Baleares. Pero ella llegó a Palma de Mallorca en 1976 ajena a este hecho, joven, ilusionada y enamorada. Su proyecto de vida, de familia y de profesión era parte de un todo, donde todo era lo mismo.

Así transcurrieron sus primeros veinticinco años en la isla, hasta que un día su vida sólida, plena de afectos, de comodidades y de éxitos, se vino abajo. Esta mujer, fuerte y sensible, se encontró de nuevo en la línea de salida. Y así fue como Asunción Fusté, sola, fuera de su Barcelona natal y con 47 años, sin la "foto familiar" en la cartera, empezó una intrépida carrera de formación, de reinvención y de valentía que llega hasta hoy.

Siempre un paso por delante de su tiempo, Asunción Fusté –procedente de una familia de industriales catalanes– ha sido rara avis entre las mujeres mallorquinas de su generación. Sus primeros esfuerzos profesionales en Palma se dirigieron a los más pequeños. Trabajó como odontopediatra y como ortodoncista, empleando toda su energía en convencer a los padres de la época de que los dientes de leche, aunque fueran temporales, se tenían que tratar.

Más tarde ha tocado casi todos los campos de la odontología –preocupada sobremanera por mantener una formación continuada de calidad y por la excelencia en los tratamientos–. Hoy lidera su propia clínica, que da trabajo a diez mujeres. La experiencia de esta catalana demuestra que "redecorar" la vida no es tan fácil como comprar en Ikea, pero también confirma que con esfuerzo, con inteligencia y con un gran corazón se puede salir de cualquier atolladero.

Guapísima a sus 61 años, y en plena forma, vive en armonía con el paisaje mallorquín. Su mirada, sincera y seductora, con un punto de nostalgia, disfruta a diario de cada amanecer y cada puesta de sol, arrullada por el sonido de las olas del Mediterráneo. Aquí es donde ha encontrado su sitio y aquí es donde quiere estar, cerca de sus hijos y de la inmensa ternura que le despiertan sus nietas.

"Cuando se sobrepasan los treinta se pone en marcha el despertador biológico que lo desbarata todo: la maternidad. Y la maternidad y la progresión geométrica en el mundo laboral son dos situaciones amablemente incompatibles"

Pregunta. ¿Cómo llegó una barcelonesa como usted a Baleares?
Respuesta. De eso ya hace muchos años. Fue en 1974. Yo ya era médico y estudiante de Estomatología. Tenía 23 años y aprendía en la consulta del profesor Pedro Planas, pionero y legendario odontólogo de reconocido prestigio en Europa y Sudamérica por sus Leyes de Rehabilitación Neuro-Oclusal. Conocí en ese momento a un estomatólogo mallorquín, brillante y entusiasta de la profesión, formado en Escandinavia y los Estados Unidos que, con su brillante sonrisa, me enamoró. Yo llegué a Baleares recién terminada la especialidad, en 1976, joven, ilusionada, entusiasmada, con un proyecto de vida, de familia y de profesión por delante, sintiéndome una privilegiada porque, aunque eran épocas fáciles, ya tenía una consulta montada y podía poner en práctica, y de una manera inmediata, mis conocimientos. Además, apoyada por la proyección internacional de mi marido, podía salir fuera para aprender más y nuevos conocimientos en relación a la odontología infantil.

P. Cuando se instaló en Palma, ¿era consciente de ser la primera mujer que ejercía como dentista en Baleares?
R. Quizás en ese momento no lo pensé. Yo venía de la Facultad de Medicina, donde había alumnas. Sólo al cabo de un tiempo, y quizás por poco tiempo, noté, al asistir a las actividades académicas del Colegio, que no había mujeres. En mi familia no hay antecedentes ni tradición médica. Se dedicaban a la industria textil y química. Yo elegí Medicina por vocación y Estomatología aconsejada por el Dr. Francisco Miravé de Barcelona, convencida de que era una especialidad buena para mujeres, ya que en Estados Unidos muchas dentistas se dedicaban a la odontología infantil. Imagínese llegar a Palma e intentar convencer a los padres que las muelas y los dientes de leche se tenían que curar, cuando ellos consideraban que no era necesario porque se tenían que cambiar. ¡Pobres niños! Tenían la boca llena de flemones y eran tan pequeños que con frecuencia los tratábamos con anestesia general o sedación inducida con oxido nitroso.

P. En su etapa de estudiante de Barcelona, ¿había muchas alumnas en Estomatología?
R. Cuando me matriculé en el Hospital Clínico de Barcelona, éramos 2.000 alumnos en Medicina. Cuando decidí hacer Estomatología como especialidad, había una Escuela en Madrid –que cubría 100 plazas– y una reciente Escuela de Estomatología en el Clínico que acogía a 30 médicos, de las cuales solo se cubrieron 27 plazas, y de ellas solo cinco éramos mujeres. ¡Imagínese como han cambiado las cosas! ¡Sobraban plazas para dentistas en las escuelas de especialistas públicas! Nos hacían sentar en primera fila para que se nos viera bien. Hoy conozco algo de la trayectoria profesional de mis cinco compañeras de promoción, pero es difícil coincidir en los cursos cuando te dedicas a otras cosas y no vives en la misma ciudad, aunque sé que todas ellas siguen trabajando.

P. Ahora ocurre lo contrario, el porcentaje de alumnas es superior al de alumnos…
R. Es verdad, hoy en día todas las aulas están plagadas de chicas jóvenes y guapas con ganas de formarse y de aprender. Es exultante la enorme cantidad de oferta de cursos, congresos, posgrados, másteres, estancias clínicas, etc. que hay hoy día. En mi época, al inicio, teníamos que salir fuera para aprender. Ahora hay que reconocer que nuestros másteres y posgrados no tienen mucho que envidiar a los de fuera, si acaso su antigüedad y tradición, aunque siempre es bueno salir para aprender.

Asunción Fusté es una entusiasta de la odontología. Asegura que, pesar de todos los años que lleva en activo, no se ha aburrido nunca con su profesión.

“Hay un dicho que dice que detrás de un hombre de éxito hay una gran mujer y yo diría que detrás de una mujer que triunfa profesionalmente hay una tremenda soledad”

P. ¿Cree que se valora de igual forma el trabajo de las mujeres que de los hombres?
R. Yo no voy a decir ni que si ni que no. Las chicas universitarias son brillantes, disciplinadas, voluntariosas, “pero”... cuando sobrepasan los treinta se pone en marcha el despertador biológico que lo desbarata todo: la maternidad. Y la maternidad y la progresión geométrica en el mundo laboral son dos situaciones amablemente incompatibles. Es odioso generalizar –y que me disculpen las mujeres que no se sienten identificadas, porque siempre existe el fantástico compañero que te apoya, anima y valora tu trabajo–, pero si no es en cargos de alta responsabilidad, por ser el motor del proyecto o la dueña de la empresa o consulta, a nivel técnico se suceden una interminable situaciones de excedencias, lactancias, horarios reducidos, tutorías, médicos y pediatras que indudablemente repercuten en el interés laboral y la productividad de la consulta. Los hombres hablan de fútbol y las mujeres de los hijos.
Aun así, y después de mi experiencia personal y profesional, en mi consulta solo somos mujeres, formamos un equipo, entre doctoras, auxiliares y protésica, de 10 mujeres, y solo puntualmente colabora un gran cirujano.

P. ¿Ha sido difícil para las mujeres profesionales de su generación quitarse de encima el rol de ama de casa?
R. No se cuánto hemos ganado las mujeres al incorporarnos al mundo laboral, pero estoy segura de que todos –la sociedad, la familia, los padres y los hijos– hemos salido perdiendo un poco. Yo desde el inicio trabajé siempre y cada día, y nunca me he sentido “ama de casa” a la antigua usanza. Ello no quiere decir que no me guste la casa, “mi casa”, como punto de referencia para mis hijos, mi familia y mis amigos. Me apasionan mis hijos y cocinar, y he organizado muchas y bonitas fiestas infantiles y entrañables reuniones con los amigos. Pero es cierto que en mi entorno social y en el ámbito medico-sanitario, no conozco en Palma mujeres profesionales de mi edad en situación parecida –quizás porque en Baleares no había universidades y se tenía que salir a la Península para estudiar–. Siempre he tenido la sensación de ir varios años por delante, como a destiempo... Y no sé si estoy bien aquí o allá, un sentimiento de desubicación.

P. Sus comienzos profesionales fueron fáciles, de la mano de su marido, pero en un momento dado se desligó totalmente, ¿no?
R. Sí, al inicio todo fue fácil, no solo para mí, sino para todos los estomatólogos de la época. Sobraban pacientes, faltaban dentistas, fluían los tratamientos... Se podía decir que no dábamos abasto. Había interminables listas de espera, pero, en un momento determinado, mi vida sufrió un cambio. Con mi separación, se terminaba una etapa de casi veinticinco años a nivel personal y profesional. No era broma, era en serio. Inmediatamente tenía que empezar una nueva etapa profesional.

P. ¿Cómo fue empezar de nuevo, “sola ante el peligro”, a los 47 años?
R. Fue un reto algo vertiginoso, aunque también apasionante. Durante todos los años anteriores había ejercido la odontología infantil y compartido ortodoncia con mi marido, pero después de separarme, en menos de un año, mi consulta se estaba yendo a la deriva. La ortodoncia se estaba vetando para mí, y mi hija estaba recibiendo una brillante formación para seguir los pasos de su padre. Así que yo, o tomaba el toro por los cuernos, o me moría en el intento... Hay un dicho que dice que detrás de un hombre de éxito hay una gran mujer,

“En mi promoción, de veintisiete alumnos, sólo cinco éramos mujeres... Nos hacian sentar en primera fila para que se nos viera bien”

“La ternura que inspiran los niños pequeños la conocía de mi etapa como odontóloga infantil, pero cuando son tus propias niñas, tus nietas, la ternura es infinita”

y yo diría que detrás de una mujer que triunfa profesionalmente hay una tremenda soledad.

P. ¿Cómo enfocó entonces su clínica?
R. En aquella época estaban de moda las franquicias dentales de todos los nombres y colores, ofrecían los mejores y variados tratamientos a los mejores precios y con financiaciones increíbles. Entonces, yo decidí montar una nueva clínica, una policlínica en otra ubicación y a mi manera.

P. Supongo que eso requeriría un proceso de reciclaje importante.
R. Desde luego. Inicié un largo periplo de formación, aprendizaje y reciclaje de odontología de adultos, que conocía pero desconocía, y durante más de seis años me acompañaron en mi formación los fines de semana, tomando sus cursos, el Dr. Jordi Cambra, con su elegancia en sus tratamientos; el Dr. Fernando Fontbellida, con su minuciosidad en la cirugía periodontal; el Dr. Carlos Aparicio, con sus avanzadas técnicas en implantología; el Dr. Iñaki Gamborena, con su excelencia en la prostodoncia; el Dr. Mariano Sanz, con su inteligencia; el Dr. Federico Herrero, con su rigurosa visión práctica de la periodoncia e implantología, y otros muchos, tantos, que podría ser una historia interminable. Luego, hasta donde yo no llego, tengo colaboradoras en endodoncia, ortodoncia y cirugía.

P. ¿En algún momento se planteó volver a Barcelona e instalarse allí cerca de la familia?
R. Por supuesto, es el planteamiento fácil en situaciones de pérdida, volver a tus orígenes, que son los que conoces, aunque después de 25 años ya nada sería lo mismo. Pero, en el fondo, la razón fundamental que me hizo permanecer en Palma fue mi hija. Se estaba formando en odontología y posteriormente tenía planeado un máster de ortodoncia en Philadelphia (Pensilvania) y, evidentemente, después aterrizaría en Palma. Teniendo la misma profesión, una madre puede salir perdiendo, pero no se distancia voluntariamente de su hija. Hay algo más: vivir en Mallorca es un privilegio. Vivo en primera línea, delante del mar, a diez minutos de la consulta, duermo con el susurro de las olas y disfruto de todos los amaneceres, atardeceres y lunas llenas que la naturaleza nos proporciona. ¡Es motivo suficiente!

P. En ese momento no era la situación económica tan mala como ahora, ¿no?
R. Evidentemente sabemos que no. Gracias que en aquella época todavía fluían los tratamientos complejos, pude hacer una fuerte inversión en la nueva clínica y en el extenso reciclaje.

P. ¿Hoy se notan los efectos de la crisis también en Baleares?
R. Tengo que recurrir a esa frase tan terrible que repetimos y nos repiten constantemente: “Todos estamos igual”. Todos estamos igual de mal y, lo peor, nadie nos dice cuándo dejaremos de estar mal…

P. ¿Piensa en jubilarse pronto?
R. El último libro que he leído, de Curri Valenzuela, *No me quiero jubilar*, dice que la jubilación es un derecho pero no una obligación. Mientras siga con la energía que me da la vida y la salud me lo permita, tengo y quiero disfrutar del resultado de los tratamientos a largo plazo que realizo a mis pacientes con las nuevas tecnologías y procedimientos aprendidos. Tenga en cuenta que yo empecé tratando niños de tres años, hice anestesias generales a discapacitados, colaboré en tratamientos complejos de cirugía ortognática, grandes rehabilitaciones y he tratado a mayorcitos de más de 80 años… Como puede ver, con tan amplia gama de posibilidades, es imposible que me haya aburrido de la profesión.

La dentista catalana se divierte jugando al pádel, un deporte que le permite liberar la tensión acumulada en la consulta.

P. Tiene una hija, también odontóloga, que le ha dado dos nietas. ¿Las ve mucho?
R. Mi hija tiene dos niñas pequeñas maravillosas que disfruto todo lo que puedo y menos de lo que quisiera, debido a mi trabajo, porque la ternura que inspiran los niños pequeños la conocía de mi etapa como odontóloga infantil, pero cuando son tus propias niñas, la ternura es infinita. También tengo un hijo que, al no dedicarse a la profesión familiar, queda a veces fuera del contexto, pero es un brillante diseñador industrial, que está completando sus estudios de carpintería y ebanistería en Edimburgo (Escocia) y confío que en breve también me haga abuela.

P. ¿Qué otras cosas le gusta hacer en su tiempo libre?
R. Desde hace poco, pero de manera frecuente, juego al pádel, ¡y la elección ha sido un gran acierto! En los tiempos en que vivimos, la sociedad, los pacientes, estamos nerviosos, irascibles… Necesitaba una actividad al aire libre que contrarrestara la tensión acumulada en la consulta. Mi otra gran pasión, y desde siempre, es el cine. Creo que me veo todas las películas de cuatro estrellas que se estrenan. Y debo dejar en el recuerdo del pasado los fantásticos viajes de placer, arte y cultura que podía hacer y que mi situación actual, como responsable de mi clínica, me impide.

TEXTO: **L.F.C.**
FOTOS: **MIGUEL FONT**

ANNE IGARTIBURU

Presentadora de televisión

“Mi sonrisa es una actitud de vida y una herramienta de comunicación”

La cara femenina más conocida de la televisión española presume de una sonrisa perfecta. Anne Igartiburu reconoce que mantener una buena higiene bucodental es fundamental para sentirse bien por dentro y por fuera.

Guapa, simpática y querida por el gran público, Anne Igartiburu es, con seguridad, una de las caras más conocidas de la pequeña pantalla. No es para menos, pues cada mediodía se cuela en el salón de más de un millón y medio de hogares con su programa *Corazón*. Rigurosidad y mucho estilo son los dos adjetivos que mejor definen este espacio, alejado de los típicos programas de cotilleo. Los datos de audiencia respaldan su trabajo, ya que es uno de los espacios más vistos de La 1.

Graduada en Gestión Empresarial, Anne Igartiburu inició su carrera profesional en una empresa de ingeniería de Mondragón, en el País Vasco, su tierra natal. Pero pronto descubrió que lo suyo, más que la oficina, era la comunicación. Cercana, cariñosa y humilde, Anne se matriculó en Arte Dramático, en la Universidad del País Vasco, con el fin de desenvolverse con mayor facilidad ante las cámaras. Dicho y hecho. En 1993 se hizo un hueco en la televisión pública vasca, ETB. Dos años de trabajo en los que combinó su faceta de presentadora con la de actriz en series como *Mi familia y otros animales*.

Sin embargo, su nombre comenzó a sonar en 1995, cuando los directivos de Tele 5 se fijaron en ella para presentar el concurso *Una pareja feliz*. El programa obtuvo gran éxito de audiencia en su franja horaria y el nombre de Anne Igartiburu se convirtió en un talismán, hasta el punto de que Televisión Española apostó fuerte por ella –la cadena pública le confía la presentación de los eventos televisivos más destacados del año, como las galas de Navidad y Nochevieja o el programa de Eurovisión–. Ahora, con la seguridad que dan los años de experiencia, Anne mira atrás con nostalgia, pero con la firme sensación de haber aprovechado al máximo todas sus oportunidades.

“Es fundamental que el dentista sea tu aliado de por vida. En este sentido, es muy importante tener un profesional que te inspire confianza, que entienda tu forma y estilo de vida y lo que necesitas en cada etapa”

Pregunta. Su programa *Corazón* es uno de los más consolidados de la parrilla de la televisión pública.
Respuesta. Afortunadamente, sí. Es todo un privilegio, pues pocos programas sobreviven durante tanto tiempo. De hecho, en 2012 celebramos 15 años en antena ininterrumpidamente.

P. ¿Qué otros proyectos tiene entre manos?
R. De momento seguir con mi programa. Por ahora no hay nuevos espacios en los que esté trabajando.

P. Además de ser una cara imprescindible en televisión, también está muy implicada en campañas solidarias. ¿Considera que la plataforma que le da el hecho de ser una cara conocida de la pequeña pantalla es la mejor manera de ayudar a los demás?
R. Creo que España es un país muy solidario y es un orgullo para mí poder sacar mayor partido a la gran generosidad de la gente. De hecho, me han nombrado personaje solidario del año, además de embajadora del Voluntariado de la Comunidad de Madrid. Sin embargo, sí es verdad que con la crisis se está notando mucho la reducción de ayudas sociales por parte de las entidades y compañías públicas y privadas, así como de las personas particulares.

P. ¿En qué tipo de proyectos colabora actualmente?
R. Como embajadora del Voluntariado me siento orgullosa de representar a un colectivo tan activo en España, pero también en todo el mundo. No debemos olvidarnos de los misioneros españoles, que fueron los primeros en llegar a las regiones necesitadas y son los últimos en abandonar las zonas en peligro. En concreto, colaboro con diversas entidades. Algunas de manera anónima y otras como cara conocida para hacer campaña por ellas, como Acnur, Manos Unidas, Menudos Corazones, las Hermanas de la Caridad de Santa Ana, Fundación Real Madrid, Mensajeros de la Paz...

P. Además de solidaria, usted es una de las mujeres más bellas del panorama televisivo. ¿Cuál es el secreto para sentirse bien por dentro y por fuera?
R. Llevar una alimentación sana de forma continuada y realizar algo de deporte siempre que se pueda es muy importante. Pero, si cabe, creo que es aún más decisivo simplificar la vida, que ya es muy complicada de por sí. Quizás ése sea el mejor secreto para estar guapos por dentro y por fuera. Disfrutar con cosas sencillas del día a día y dar tiempo a los acontecimientos, por muy simples que sean... Considero que debemos dar una oportunidad a la vida para que te sorprenda. Además, rodearme de gente a la que quiero y me quiere de verdad, a la que admiro por su nobleza, honestidad e inteligencia, también me ayuda a sentirme muy bien y a ser mejor persona.

P. Cuando sale del plató y se quita el maquillaje, ¿qué le gusta hacer a Anne Igartiburu?
R. Deporte, deporte, deporte... Pero también me encanta ir al cine, al teatro, escuchar música, leer un buen libro, el periódico o revistas... Y disfruto mucho en la cocina, porque me ayuda a desconectar. Estar en casa, con mi familia, es una cura antiestrés.

P. Aunque usted lleva muchos años en la profesión, la televisión es un mundo muy pasajero. ¿Qué le gustaría hacer cuando termine su etapa televisiva?
R. Mi pasión es la gestión de la comunicación, los intangibles de la empresa, es decir, la reputación, la responsabilidad social... Disfruto muchísimo con todo ello. En realidad, vengo del mundo

Anne Igartiburu nació en Elorrio (Vizcaya) y no se olvida de sus raíces. Siempre que puede va a su tierra, donde le gusta estar con su familia, mirar el mar Cantábrico, pasear por el monte y disfrutar de la gastronomía.

"Me han nombrado personaje solidario del año, además de embajadora del Voluntariado de la Comunidad de Madrid. España es un país muy solidario y es un orgullo para mí poder sacar mayor partido a la gran generosidad de la gente"

tidades y personas en un futuro, más a fondo… ¡Pero ya veremos!

P. Usted nació en Elorrio, Vizcaya. ¿Qué le gusta hacer cuando vuelve a su tierra?
R. Estar con mi familia, mirar el mar Cantábrico, ir al monte, ¡y comer muy rico! Pero sobre todo me encanta respirar raíces.

P. ¿Qué rincones del País Vasco recomienda visitar a nuestros lectores?
R. Hay dos lugares con encanto a los que yo acudo siempre que puedo. Uno es la ermita de San Juan de Gaztelugatxe, en Vizcaya, a la que se accede después de ascender 230 escalones. El esfuerzo merece la pena porque las vistas son preciosas. Y el otro es la escultura *El Peine de los Vientos*, del escultor Eduardo Chillida, en la ciudad de San Sebastián. Ambos rincones son preciosos y para mí son un bálsamo de paz interior.

P. ¿Considera que la sonrisa y una buena dentadura es un requisito indispensable para enfrentarse a la cámara con más seguridad en sí mismo?
R. En mi caso, mi sonrisa es una actitud de vida y una herramienta de comunicación. Creo que sonreír es un regalo necesario para que todo funcione mejor, tanto en la televisión como lejos de las cámaras.

P. ¿Cuál es su secreto para lucir una boca tan bonita?
R. La constancia en el cuidado de la salud bucodental es, simplemente, imprescindible. El cuidado diario en casa y la ayuda de un buen profesional que te asesore resulta fundamental. El cepillo de dientes nunca falta en mi bolso. Como fuera de casa muy a menudo y por eso es un básico en mi neceser, al igual que la pasta de dientes, claro.

P. ¿Qué otras rutinas de higiene sigue en su hogar?
R. En casa también tengo cepillito interdental y algún enjuague. Cuidarse bien la boca es fundamental para estar sano.

P. ¿Ha tenido problemas de salud bucodental importantes?
R. Pues la verdad es que no. Nunca he tenido ningún percance importante con mi salud bucodental, ¡gracias a Dios!

"Sonreír es un regalo necesario para que todo funcione mejor, tanto en la televisión como lejos de las cámaras"

empresarial por los estudios que realicé, y en todos estos últimos años he aprendido de la gestión de la comunicación. Realmente creo que mi deber es volcarme en el compromiso social de las en-

Anne Igartiburu es la cara del programa *Corazón*, que en 2012 cumple 15 años de emisión ininterrumpida en la cadena pública.

"De pequeña me pusieron esos 'odiosos *brackets*' que tan poco nos gustaban con 11 y 12 años. Pero ahora estoy feliz con el resultado y lo recomiendo"

P. ¿En alguna ocasión ha utilizado aparatos para corregir la dentadura?
R. ¡Sí! De pequeña me pusieron esos "odiosos *brackets*" que tan poco nos gustaban con 11 y 12 años. Pero mira, ahora aquí estoy feliz con el resultado y lo recomiendo.

P. ¿Usted es de las que tiene miedo a los dentistas o va "religiosamente" a la consulta cada cierto tiempo?
R. Considero que es fundamental que el dentista sea tu aliado de por vida. En este sentido es muy importante tener un profesional que te inspire confianza, que entienda tu forma y estilo de vida y lo que necesitas en cada etapa, pues así te tratará de manera honesta y profesional. Y hay que ir al dentista siempre, ¡no hay que dejarlo pasar!

TEXTO: **RAQUEL RODRÍGUEZ**
FOTOS: **TVE**

La presentadora de televisión es embajadora del Voluntariado de la Comunidad de Madrid y ha sido nombrada personaje solidario del año.

ALFONSO SOUTO

Estudiante de 4º de Odontología

Presidente de Aneo

“Es necesario que las universidades privadas se unan a Aneo”

Alfonso Souto (La Coruña, 1989) es alumno de 4º de Odontología en la Universidad de Santiago de Compostela, desde donde trabaja, además, para hacer oír la voz de todos los estudiantes de Odontología de España. Entre sus principales reivindicaciones está la instauración de los numerus clausus y entre sus mayores deseos, compartir esta demanda con los compañeros de las universidades privadas.

Este coruñés, incansable y optimista, que ha trabajado como socorrista muchos veranos, espera montar algún día su propia consulta. Sabe que la situación no es favorable, pero confía en que formándose bien y estando abierto a los cambios, todo puede conseguirse.

Ahora su mayor ilusión está puesta en el XII Congreso Aneo, que se celebrará bajo su presidencia del 16 al 20 de julio de 2012 en Santiago de Compostela, con un interesante programa científico y social para aprender y divertirse al máximo.

“Tal y como está la situación actual y la odontología en este país, sólo nos queda luchar por ser los mejores en nuestra profesión, formarnos todo lo que podamos y no cerrarnos a nada”

Pregunta. ¿Qué le sugiere a un estudiante de Odontología, en el penúltimo curso de carrera, la palabra “paro”?
Respuesta. Un futuro incierto, tal y como está la situación actual y la odontología en este país, sólo nos queda luchar por ser los mejores en nuestra profesión, formarnos todo lo que podamos y no cerrarnos a nada. Pienso que a corto plazo si que será complicado, pero debemos de mirar hacia adelante y no estancarnos en una situación desfavorable, sino pensar en el futuro y pensar a dónde queremos llegar y cómo poder hacerlo.

P. Muchos recién licenciados se están marchando fuera de España. ¿Cuál son tus planes?
R. La verdad es que es una salida que está ahí y que no he descartado, de hecho estoy en una academia de inglés para mejorar mi nivel y, si fuese necesario, poder irme a trabajar al extranjero, ya que es donde se nos ofrecen muchas posibilidades. Aun así, espero poder quedarme en España y seguir formándome un par de años más.

P. ¿Te planteas en un futuro montar tu propia clínica?
R. Mi familia está bastante ligada a las Ciencias de la Salud, pero ninguno de ellos es odontólogo, aun así, mi intención de futuro siempre ha sido poder tener mi propia clínica.

P. ¿En qué campo te gustaría especializarte cuando termines la carrera?
R. Este año he pensado bastante en esto, en qué quiero hacer y cómo hacerlo. Siempre he tenido algo claro, y es que, si tengo la oportunidad de hacer un máster, intentaría hacer uno que merezca la pena y en el que realmente aprendas, porque aunque la oferta es muy amplia, como todos sabemos, no podemos comparar unos con otros. Como especialidad la endodoncia y la estética me atraen bastante, pero creo que es muy pronto para tomar una decisión tan importante.

P. Tú que tienes la experiencia de haber estudiado en Madrid, en la Universidad Rey Juan Carlos, los primeros años de la carrera, ¿qué diferencias encuentras entre la URJC y la Universidad de Santiago de Compostela?
R. Como universidades, la gran diferencia que al principio encontré es que una es una universidad muy joven, con ganas de demostrar todo lo que puede llegar a conseguir, y por el contrario la USC es una universidad con una gran historia a su espalda. Pienso que a esto se le une el gran encanto que tiene Santiago como ciudad y el privilegio que tenemos de estar a cinco minutos de la catedral.
Además, la ventaja que tenemos en Santiago es que somos 45 alumnos por curso, por lo que conocemos a los compañeros todos los cursos y el trato profesor-alumno es mucho más cercano, no como en otras titulaciones donde son 300 y el profesor no sabe ni el nombre de sus alumnos. Esto ayuda a que tengas una formación mucho más personalizada.

P. ¿Como empezó tu relación con Aneo?
R. Mi relación con Aneo es curioso, pero fue algo casual. Un día un amigo me convenció para pasarnos por una reunión de la asociación local de la URJC (Aponlos) y fue ahí donde conocí a Héctor Tafalla. Él estaba en su último curso y yo casi terminando mi primer año de carrera. Quiero aprovechar para agradecerle que me convenciese ese día para que participase en la asociación local para luego ir metiéndome poco a poco en la Federación. Al

Alfonso Souto con la Catedral de Santiago al fondo, a escasos cinco minutos de la Facultad de Odontología de la USC.

principio, como el resto de miembros, pasé por distintos cargos. Ese verano me nombraron vocal del Taller de Higiene Bucodental y poco a poco fui cogiendo más responsabilidades en el seno de la Federación hasta llegar a culminar con mi actual cargo de presidente. Creo que si ese primer día no hubiese ido a esa reunión ahora mismo todo sería muy diferente.

P. Cuando asumiste la presidencia de Aneo el año pasado dijiste que querías intensificar la colaboración con otras sociedades y organismos. ¿Qué estáis haciendo en este terreno?
R. Desde que salí elegido he intentado mejorar muchos de los aspectos de la Federación, tanto a nivel interno como externo. Y siempre pensé que algo fundamental es que Aneo estuviese presente ahí donde está la odontología. Actualmente estamos en contacto con muchas de las sociedades científicas con las que nos pasamos información para poder difundirla a todos los estudiantes y estas además suelen estar presentes en nuestras actividades. Por otro lado, Aneo siempre ha estado presente en los órganos colegiales dando la visión que tienen los estudiantes sobre muchos de los grandes problemas de la odontología. Un ejemplo claro es la gran relación que tenemos con el Consejo de Odontólogos. Además, el pasado diciembre Aneo se sumó a otras organizaciones estudiantiles para crear un foro de intercambio de ideas y opiniones, FIRU, donde participan tanto alumnos de ingenierías como estudiantes de Medicina.

"En la Universidad de Santiago somos 45 alumnos por curso, lo que hace que conozcamos a los compañeros de todos los cursos y que el trato con el profesor sea mucho más cercano, no como en otros centros, donde son 300 y el profesor no sabe ni el nombre de sus alumnos"

"En julio se celebra el XIX Congreso Aneo, algo de lo que tenemos que estar orgullosos, ya que es el único congreso de odontología organizado exclusivamente por y para estudiantes"

P. Aneo representa fundamentalmente a los alumnos de las universidades públicas. ¿Crees que en un futuro podría ver incrementada su presencia en las universidades privadas?
R. Pienso que es algo vital y por lo que estamos intentando luchar. Actualmente Aneo lo forman las 12 universidades públicas, pero creo que es necesario que se unan a nosotros las privadas, ya que nuestros mayores problemas son comunes y la única forma de solucionarlos es luchar todos juntos, porque somos nosotros los únicos que luchamos por intentar solventarlos.

P. Vuestra postura con respecto a los númerus clausus, ¿cuál es?
R. Aneo siempre ha defendido la instauración de los númerus clausus, ya que es la única forma posible de luchar contra la plétora profesional que hay hoy en España donde cada año se licencian más de 1.500 odontólogos y, tal y como vienen demostrando las estadísticas, el número de odontólogos en el paro crece día a día. Este es el punto que nos puede distanciar de las universidades privadas, pero no tendría porqué, ya que, por ejemplo, en Medicina también hay universidades privadas que tienen instaurados los númerus clausus.

P. ¿Hay unidad dentro de Aneo o existen corrientes internas?
R. Aun que cada persona puede tener su forma de ser o de actuar, nuestros problemas son conjuntos, por lo que siempre ha habido consenso en cómo actuar, y nuestra filosofía siempre ha sido que debemos de estar juntos.

P. ¿Cuál es vuestra relación con los colegios profesionales, en especial con el Consejo General?¿Os dejáis aconsejar por ellos o tenéis un punto de vista y una voz totalmente independiente?
R. Nuestra relación, como ya mencioné, es excelente, ya que tenemos la oportunidad de asistir a sus reuniones, donde muchas veces se nos pide nuestra opinión sobre temas que atañen tanto a la profesión como a los estudiantes. Pienso que esta relación es necesaria y útil, pero nosotros somos un organismo independiente que tiene su propia voz e ideas. Como es lógico, ellos tienen mucha más experiencia, por lo que es absurdo que no nos dejemos aconsejar, pero siempre somos nosotros quienes tomamos nuestras propias decisiones.

P. ¿Qué importancia tiene la web y la redes sociales en el mundo Aneo?
R. Es fundamental. Desde este pasado verano nos hemos introducido en todas ellas y cada día son más importantes. Hoy por hoy todo el mundo está en la red y nosotros, como organización estudiantil, no podemos quedarnos atrás.

P. Los congresos Aneo son ya un clásico. Este año se celebra en Santiago. ¿Qué tenéis preparado?
R. Este es el XIX Congreso Aneo, algo de lo que tenemos que estar orgullosos, ya que es el único congreso de odontología organizado exclusivamente por y para estudiantes. Esta es la cuarta edición en Santiago y esperamos poder conseguir los éxitos de las pasadas ediciones. Contamos con un fantástico programa científico y con un día social que disfrutaremos de las Islas Cíes, donde la gente podrá conocer de una de las mejores playas del mundo.

TEXTO: **E.D.**
FOTOS: **PEPE FERRÍN**

Julio González Iglesias
Profesor de Historia de la Odontología. Universidad Alfonso X El Sabio. Madrid.

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

GALERÍA DE EXCÉNTRICOS

El célebre Carmeline: dentista amotinado y promiscuo

Estudiando la vida y milagros de Antoine Carmeline, uno no sabe si tomárselo en serio como dentista o incluirle en el catálogo de los infinitos sacamuelas espiritados que atiborran el Pont Neuf de París durante los siglos XVIII y XIX. Tuvo el honor de ser citado por el mismísimo Pierre Fauchard e incluso se refirieron a él, elogiosamente, escritores de la talla de Racine, Cyrano de Bergerac, Desforges-Maillard, etc. Sin embargo, eso no fue óbice para que fuera analfabeto, pleiteara por el derecho a vender remedios curalotodo y protagonizara un sonado proceso por dicotomía y promiscuidad, sin contar con su rocambolesca participación en los principios de La Fronda. Excéntrico, pues, sí lo era.

Antoine Carmeline, nacido en 1580 –dato tomado de Melchor Grima, *Correspondence Literaire*, Tomo V, Ed. Critique de Henry Duraron, 2011–, era de nacionalidad italiana y se apellidaba en realidad Quaranta, denominación que conservó posteriormente un sobrino suyo, según aseguró Henry Chardon en su *Nouveaux Documents sur les Comediens de Campagne – La Vie de Molière* (París, 1905).

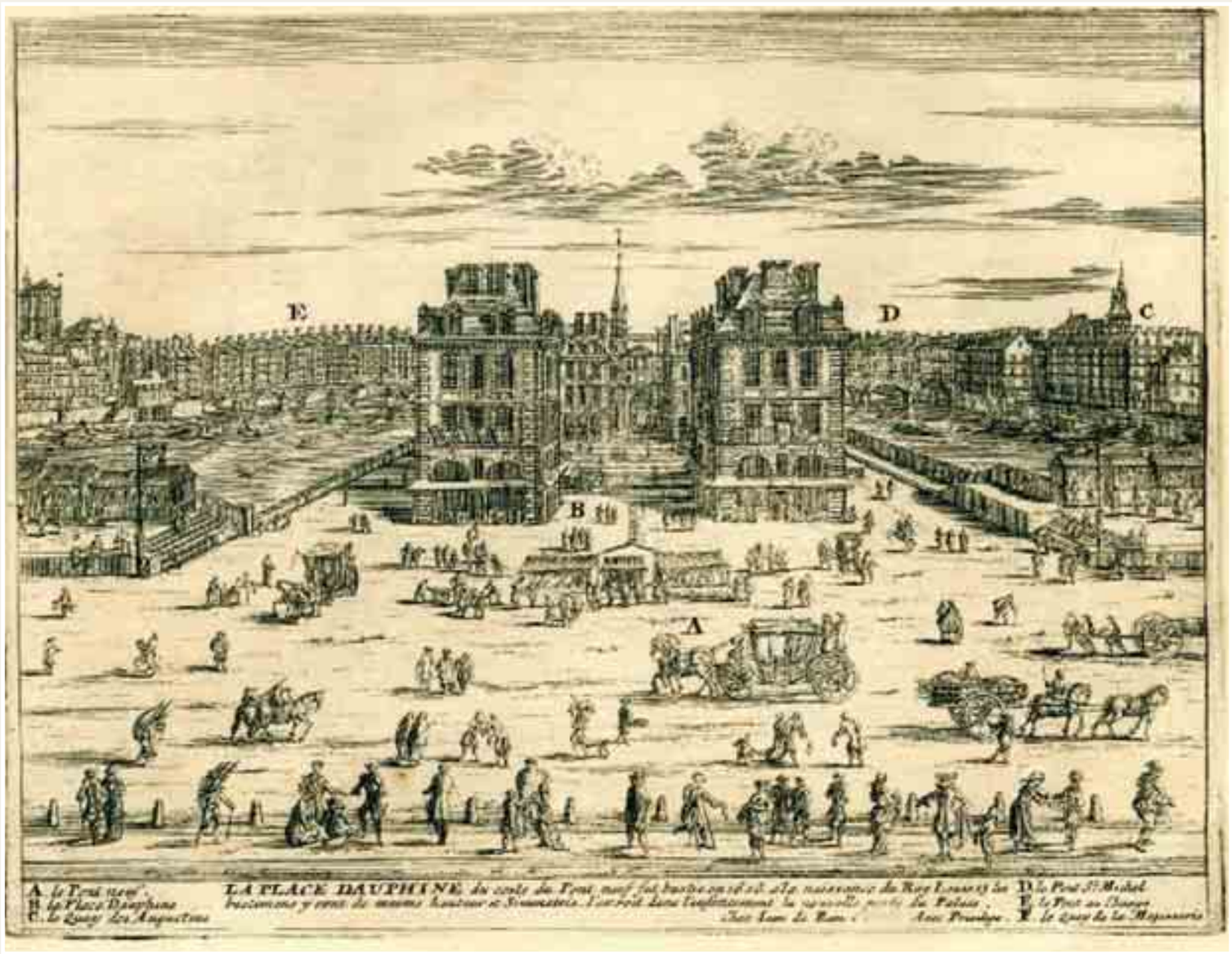
En el siglo XVII fueron legión los italianos que pasaron a Francia, donde muchos se dedicaron al teatro, profesión que compatibilizaban con la venta de específicos milagrosos y arrancamiento de piezas dentarias. Carmeline fue uno de éstos y se estableció en una casa de la plaza del Delfín, cerca del Pont Neuf, famoso entonces por ser la cátedra de los charlatanes, macarras, cazadores de ratas, vendedores de bálsamos para toda clase de dolencia –por ejemplo, el hecho con grasa de ahorcado, excelente para las enfermedades de los riñones–.

Por allí se paseaban los deshollinadores saboyanos dispuestos a vender sus dientes por unas pocas monedas, los aguadores con cántaros de la fuente de la Samaritana, vendedores de carne, queso, frutas, patos y ratoncillos domesticados. Lugar de paso de cientos de carruajes que no respetaban la seguridad de los viandantes. Escaparate de mendigos verdaderos y falsos, estos últimos mostrando heridas horribles, soponcios, ataques epilépticos vomitando espuma por la boca hecha con jabón masticado, sin olvidar los impíos que enseñaban bajo sus andrajos miembros cortados a los ajusticiados –penes y testículos, por ejemplo–.

Entre todos estos pícaros, galeotes, simuladores, carteristas, etc., destacaban los curanderos, ensalmadores, saltimbanquis y… operadores o arrancadores de dientes –el término “dentista”, de origen italiano, no se popularizó hasta que Fauchard publicó su *Chirurgien Dentiste*, en 1728–.

Operador de dientes era Carmeline, que presumía de hacer extracciones de dientes y muelas sin dolor y, además, de reponer las piezas perdidas con ingeniosas máquinas que servían, incluso, para comer.

Que gozó de gran fama en este menester, nos lo demuestra que se proclamaba “Operateur du Roy” y las alusiones de grandes personajes de la época, que lo citan en sus memorias y obras literarias. Por ejemplo, Charles Sorel, en la *Histoire comique de Francion*, en 1623, pone en boca de un charlatán italiano que ejerce en el Pont Neuf: “Quién arranca los dientes a los príncipes y a los reyes? ¿Es Carmeline?” (pág. 184).



La Plaza del Delfín, donde vivía Carmeline.

Racine, en una carta dirigida a su hijo –que había menospreciado a Cicerón–, le dice el 20 de octubre de 1692 que Cicerón vivió y murió valientemente y que no se habría lamentado tanto como él (su hijo), aunque Carmeline le hubiera limpiado los dientes.

En el *Arlequin Misanthrope*, representada en 1696, Arlequin dice: "Belleza que ha olvidado que no tiene ni un diente sobre el cual Carmeline no tenga una hipoteca especial" (*Le livre commode des adresses de Paris*, Tomo I, Ed. Abraham Prudel, París, 1692:161).

Eustache Le Noble en *L'Ecole du monde* (París 1718) decía de Jezabel que, debido a las fluxiones, había dejado los dientes en casa de Carmeline, es decir, que era desdentada.

Desforges-Maillard, en el siglo XVIII, decía: "Los Capperons, los Carmelines reparadores de perlas finas de las bellas bocas de Paphos" (morada de Venus en Chipre). En su fábula XXII, "Le lion a qui l'on arraché une dent", llama al mono y al zorro encargados de desdentar al león "operadores sutiles", que serían tan hábiles como Capperon y Carmeline.

En *Les oeuvres comiques, galantes et litteraires* de Cyrano de Bergerac, en la *mazarinada* burlesca "Le ministre d'état flambé" (1649) dice refiriéndose a las barricadas del Pont Neuf contra Mazarino:

"Carmeline, en un coin reclus
voit ses polican superflus".

El mismo Carmeline, en plan erudito, se atrevía a recordar dos versos de Virgilio (Libro VI de la *Eneida*): "Uno ovulso non déficit alter", es decir, "Si falta uno, otro lo reemplaza", refiriéndose, sin duda, a la avulsión de un diente y a la reposición inmediata del mismo (en la *Eneida* la frase se refiere a un árbol misterioso al que si se le cortaba una rama, salía otra más tierna. En realidad, Virgilio no dice "Uno", sino "Primo").

En el siglo XVII fueron legión los italianos como Carmeline que pasaron a Francia, donde muchos se dedicaron al teatro, profesión que compatibilizaban con la venta de especificos milagrosos y arrancamiento de piezas dentarias

REIMPLANTACIÓN DENTARIA

Que las opiniones de un humilde "operador" –posiblemente no recibido en el Colegio de Saint Côme y por tanto sin título alguno– llamaran la atención de figuras como Pierre Dionis, Verduc y Pierre Fauchard, no deja de ser insólito, dado el escaso crédito que se les concedía entonces a esa clase de menestrales, pues no otra cosa eran los arrancadores de dientes del Pont Neuf y de la Plaza del Delfín, lugares de trabajo de nuestro hombre.

Y todo por una operación que hizo y que llamó la atención de la sociedad parisina y de los prebostes de la medicina y de la cirugía. Carmeline, en efecto, había extraído un diente a un paciente y se lo había vuelto a colocar, con éxito, en su sitio. Pero eso había sido a mediados del siglo XVII y aún se recordaba en el siglo XVIII.

Verduc, famoso facultativo que escribiría el libro *Maniere de guerir les fractures et les luxations par le moyen de bandages*, no creía que eso fuera posible, dado que al arrancar la pieza se rompía el nervio y los

Vista del Pont Neuf, frecuentado por Carmeline.

Carmeline se proclamaba "Operateur du Roy" y presumía de hacer extracciones de dientes y muelas sin dolor y de reponer las piezas perdidas con ingeniosas máquinas que servían, incluso, para comer

vasos sanguíneos, y por tanto no había posibilidad de mantener la nutrición y la vitalidad. Lo mismo pensaba el gran Pierre Dionis y así lo manifestó en su *Cours d'operation de Chirurgie* (París, 1707).

Sin embargo, el padre de la odontología moderna, Pierre Fauchard, defendía a Carmeline y se declaraba partidario de la reimplantación dentaria –quien desee saber más sobre este asunto puede consultar el libro de reciente aparición *Historia General de la Implantología Dental*, de Julio González Iglesias, Julio José González Pérez y Jorge González Pérez, editado por Phibo–.

Estar en boca de gente tan importante da idea de que Antoine Carmeline destacó entre los de su clase, aunque en realidad no fuera más que un simple empírico.

HÉROE DE LAS BARRICADAS

Nuestro hombre fue uno de los caudillos populares del movimiento revolucionario conocido como La Fronda, que llevó a Francia a una verdadera guerra civil entre los años 1648-1653. Los hechos se desarrollaron durante la minoría de edad de Luis XIV, cuando gobernaban el país su madre, Ana de Austria (hija de Felipe III) y el Cardenal Mazarino. La codicia de este último y una serie de leyes que pretendían restar poder a la monarquía, dividió a la sociedad e incluso a la propia nobleza.

Como resultado, Mazarino decidió detener a Blacmenil, presidente del Consejo, y a Brousel, consejero del mismo. Brousel era muy querido por el pueblo parisino, que se levantó en armas. Uno de los agredidos fue el canciller Seguier al pasar por el Pont Neuf, lugar, como hemos dicho, lleno

Sobre estas líneas, vendedor francés de refrescos en el Pont Neuf, por William Henry Bumbury.

Una operación de Carmeline llamó la atención de la sociedad parisina y de los prebostes de la medicina y de la cirugía: extrajo un diente a un paciente y se lo volvió a colocar, con éxito, en su sitio. Eso ocurrió a mediados del siglo XVII y aún se recordaba en el siglo XVIII

de alborotadores y gente levantisca.

Seguier iba en carroza acompañado por su hija, la duquesa de Sully. Sonaron disparos procedentes de las casas situadas frente al caballo de bronce (estatua de Enrique IV). La carroza fue agujereada, un militar de escolta resultó muerto y la duquesa de Sully, herida. Inmediatamente los amotinados, temiendo represalias, organizaron barricadas por todo París. Carmeline organizó la del Pont Neuf y fue su jefe supremo.

Sabemos de sus hazañas bélicas gracias a unas composiciones burlescas que se escribieron contra Mazarino, llamadas *Mazarinadas*. En una de ellas (14, Choix) se dice de él:

"Carmeline, el operador
vestido con una esclavina olorosa,
calzones de damasco acuchillado
la gruesa gorguera de doble pliegue,
medias atadas, el borceguí
de vaca negra o marroquín.
El sable colgante sobre la cadera
y, sobre todo, la faja blanca.
Sosteniendo en una mano el 'pico de cuervo'
subido en un caballo corvino,
guardaba con seiscientos y once
el puesto del caballo de bronce
e hizo diligentemente
un bizarro atrincheramiento
de esta bella arquitectura.
He aquí la pintura:
De uno al otro pilar (del puente)
ha puesto los dientes de una dentadura.
A cada uno la naturaleza concede
los pies para socorrer.
No está bien correr.
Carmeline en un rincón recluido
reconoce superfluos a sus pulicanes"

Teatrillo con sacamuelas, por Aulbertsh.

Sacamuelas anónimo.

El padre de la odontología moderna, Pierre Fauchard, defendía a Carmeline y se declaraba partidario de la reimplantación dentaria

En otra *mazarinada* (la 19) se describen los materiales de la barricada:

"Sobre los dientes se ponen las mandíbulas,
bragueros, supositorios,
pelícanos, bisturís,
botes de polvo de iris,
catres, puertas, cántaros,
escalfadores, huevos de avestruz,
algunos saleros llenos de tocino
y sobre esta sólida trinchera
se hizo un parapeto de rejas
por donde reptaban dos cocodrilos.
Es verdad que no estaban vivos
pero nadie lo sabía…".

Puede ser que la barricada no fuera una fortaleza estilo Vauban, pero "terrorífica" sí que lo era, con aquel alarde de dentaduras, instrumentos de extracción,

bragueros, bisturís… y dos cocodrilos embalsamados. Posiblemente las tropas de Condé (Luis II de Borbón Condé) retrocederían asustadas.

EL PROCESO DE CARMELINE: UN TRIÁNGULO *NON SANTO*

Hasta aquí teníamos a un Antoine Carmeline operador famoso y bravo amotinado. Todo hubiera estado en orden si un indiscreto proceso no nos hubiera mostrado la imagen de un sujeto sin escrúpulos y de escasísima moralidad.

El doctor Le Paulmier, en su libro *L'Orviétan*. Histoire d'une famille de *charlatans*, incluye en un apéndice varios documentos que nada bueno dicen del heraldo de barricadas. El primero data del 15 de junio de 1633 y es un contrato pactado entre Antoine Carmeline, "operateur du Roy" y Nicolas Antheaume, maestro barbero cirujano. Vivía entonces Carmeline en la Isla del Palacio, en la parroquia de San Bartolomé, y Nicolas, en Saint Germain des Prés, calle Tournon. El documento estipulaba que Carmeline enviaría pacientes a Nicolas y que, a cambio, podía entrar en la casa del susodicho "para descansar" cuantas veces quisiera. Además, Nicolas pagaría una tercera parte de lo que ganara con la gente enviada por Carmeline. Dicotomía, diríamos hoy.

Un año y pico después, es decir, el 25 de noviembre de 1834, aparece un escrito ante el bailío de Saint Germain des Prés promovido por Louise Le Gaigneur, mujer de Nicolas Antheaume, denunciando haber sido maltratada por Carmeline. Al parecer, Carmeline entró en la casa, subió a la habitación donde descansaba Louise e intentó forzarla. Como no se dejara, la golpeó en la cabeza, la cara y otras partes del cuerpo. Pedía Louise 300 francos para curarse las lesiones y que se prendiera a Carmeline si se acercaba otra vez a la casa.

A consecuencia de esta denuncia, Carmeline entró en prisión y fue interrogado por Jean Germain, abogado del Parlamento, el 18 de diciembre de 1634. Se dice que Carmeline (Antoine) era operador del Rey, que vivía en la plaza del Delfín, delante del caballo de bronce, de unos 54 años (habría nacido en 1850, como se dijo al principio). Se le pregunta por qué está en prisión y responde que no sabe nada.

El Cardenal Mazarino, contra cuya política se sublevó parte del pueblo y la nobleza francesa, dando lugar a una guerra civil que se llamó La Fronda.

Nuestro hombre fue uno de los caudillos populares del movimiento revolucionario conocido como La Fronda, que llevó a Francia a una verdadera guerra civil durante los años 1648-1653. Carmeline organizó la barricada del Pont Neuf y fue su jefe supremo

Jean Germain le pregunta si es verdad que le había hecho un hijo a Louise cuando ésta era muy joven y que había sido condenado a pagarle 800 libras por reparación civil. Contesta que es verdad y que pagó ese dinero para que se casara, cosa que hizo con Nicolas Antheaume. Manifiesta también que había hecho un contrato con Antheaume para enviarle clientes y entrar en la casa cuando quisiera. Se le demanda si no hizo ese contrato para seguir frecuentando a la tal Louise y si no le había encontrado un empleo en el ejército a Antheaume para facilitar las cosas alejándolo de casa. Responde que no.

Se le pregunta si el 23 de noviembre, a las diez de la mañana, irrumpió en la habitación de Le Gaigneur armado con una pistola y un puñal para forzarla. Respondió que, efectivamente, había ido a casa de la mujer a cobrar un dinero y que nada más entrar, le injurió y se abalanzó contra él y cayó a tierra rompiéndose las narices.

Discurso de un amotinado de La Fronda.

El comediante Sainville vestido de charlatán.

Se le acusa de haberla perseguido por las calles, tirándole de los cabellos como si fuera una puta y dándole además patadas y puñetazos que le ensangrentaron la cara.

Louise Le Gaigneur acusó a Carmeline de maltrato. Al parecer, el operador del Rey entró en la casa, subió a la habitación donde descansaba Louise e intentó forzarla. A consecuencia de esta denuncia, ingresó en prisión

Repite la negativa y rubrica la declaración alegando que no sabía firmar (luego era iletrado).

¿Cómo acabó el asunto? Lo ignoramos, pero llama la atención que el marido, Nicolas Antheaume, no estuviera al lado de su mujer durante el proceso. Tal vez fuera un marido consentidor, tal vez Le Gaigneur fuera una zorra y tal vez Carmeline un fresco.

Tuvo también otro pleito con Cristophoro Contugi a cuenta del famoso "Orvietano", una pomada muy famosa en aquellos tiempos. Carmeline pretendía dispensarla por su cuenta y al parecer Contugi, que tenía la patente, ganó el proceso y le prohibió la venta. Pero el "Orvietano" merece un artículo aparte que, sin duda, ofreceremos a nuestros lectores próximamente.

Luis XIII, tras cuya muerte su esposa Ana de Austria tomó la regencia durante la minoría de edad de Luis XIV, haciendo su valido al cardenal italiano Mazarino.

sweden & martina
40 | ANNIVERSARY | 1972 | 2012

Premium Kohno
Sencillamente completo

El I Simposio Ibérico de Estética Dental ha congregado a más de 150 profesionales de toda España.

Formadent celebra en Madrid el I Simposio Ibérico de Estética Dental

El encuentro, que tendrá carácter anual, reune a los principales expertos del ámbito nacional

El pasado 12 de mayo tuvo lugar, en el Auditorio Mapfre de Madrid, el I Simposium Ibérico de Estética Dental, organizado por la empresa Formadent Gestión S.L. La cita congregó a cerca de 150 asistentes de toda España, que salieron enormemente satisfechos por la organización y, sobre todo, por la alta calidad científica de los ponentes.

El cuadro de honor que dio la bienvenida al evento estuvo presidido por Andrés Plaza, secretario del Consejo General de Dentistas de España, flanqueado por Juan Carlos Prados, director de Odontología de la Universidad Rey Juan Carlos; Mario Utrilla, director de Odontología de la Universidad Europea de Madrid; Rosa Vilariño, coordinadora de Odontología Conservadora de la UAX; Jaime Sánchez Calderón, vocal del Consejo, y Felipe Aguado, presidente de Formadent.

Fernando Autrán (Barcelona) abrió la jornada introduciendo el concepto de estética y los composites. A continuación, Luciano Badanelli (UEM, Madrid) dio interesantes trucos y consejos sobre las cerámicas. A continuación se hizo un receso, durante el cual las casas patrocinadoras –Inibsa, Dentsply, Ripano, Akura-Exam Vision, Dentalcare y Fisioespaña– aprovecharon para ofrecer los nuevos materiales del mercado.

PONENCIAS

Cerraron la mañana Pedro Ariño (Madrid), con su ponencia de adhesión y estética en dientes posteriores, y Pedro Rivas (USC, Galicia), con la restauración del diente endodonciado. Tras un descanso para comer, Manuel Cueto (Universidad de Oviedo) impartió sus amplios conocimientos en carillas de porcelana y Roberto Ortigosa (Mallorca) sorprendió con sus técnicas combinando ortodoncia y composites.

Sobre estas líneas, foto de grupo de ponentes y organizadores.

Luciano Badanelli, Mario Utrilla, Felipe Aguado, Andrés Plaza, Juan Carlos Prados, Rosa Vilariño y Jaime Sánchez Calderón.

Los congresistas pudieron resolver sus dudas de una manera cercana con los ponentes en la mesa redonda final

Pusieron fin a la jornada, Manuel A. Radigales (UCM, Madrid), hablando de los puentes de fibra de vidrio, y Ana Tello (UCM, Madrid), con su conferencia sobre blanqueamiento dental. Todas las charlas dejaron numerosas inquietudes entre los congresistas, que aprovecharon la mesa redonda final para resolverlas de una manera cercana con los ponentes.

El grupo Formadent pretende consolidar este encuentro como un referente dentro de la odontología estética nacional, organizando la reunión cada año, por lo que la siguiente será en 2013.

La industria ha apoyado el I Simposio Ibérico de Estética Dental, que contó con una interesante exposición comercial.

Dentro de las actividades recreativas, los miembros de Gescoda realizaron un safari en un vehículo 4x4 para ver la fauna de la zona, entre la que destacan los venados, gamos, corzos, perdices, águilas, etc.

REUNIÓN DEL GRUPO GESCODA

Varios miembros del Grupo de Estudios de Cosmética Dental Avanzada (Gescoda), como Fernando Autrán, Pedro Ariño, Pedro Rivas, Manuel Cueto y Roberto Ortigosa, participaron el pasado 12 de mayo en el I Simposio de Estética Dental de Formadent en Madrid. Posteriormente se trasladaron al Hotel Valdepalacios, de Oropesa (Toledo), donde debatieron sobre temas de la actualidad dental y se emplazaron para sus próximas actividades, siempre relacionadas con la estética y la cosmética dental.

Dentro de las actividades recreativas, realizaron un safari en un vehículo 4x4 para ver la fauna local. Además, participaron en una cata de cavas, un curso de cocina y un concurso de tiro al plato.

Los congresistas aprovecharon el *coffee break* para visitar los *stands*, donde se interesaron por los nuevos materiales del mercado.

Juan Carlos Asurmendi, Juan Carlos Prados, Felipe Aguado, Rosa Vilariño, Mario Utrilla y Pedro Ariño.

Klockner desarrolla un intenso programa formativo

Durante los meses de abril y mayo se han celebrado cursos en Madrid, Barcelona y Oviedo

Los cursos de Klockner son rigurosos y de calidad, con un profesorado de primer nivel.

Klockner tiene como objetivo ofrecer a los profesionales las herramientas que les conduzcan hacia la excelencia, y eso pasa por una formación rigurosa y de calidad con un profesorado de primer nivel. En este contexto, Klockner ha desarrollado, como viene siendo habitual, una serie de cursos sobre diferentes aspectos de la implantología en varias ciudades españolas.

Así, el 14 de abril se celebró en Madrid el curso "Regeneración ósea guiada. De lo básico a lo complejo", impartido por Manuel Mª Romero Ruiz. Ya en el mes de mayo, Sergio Cacciacane y Norberto Manzanares dictaron en Barcelona el curso "Presentación y revisión de las técnicas quirúrgicas y prostodóncicas más utilizadas en la implantología de hoy". Además, el 19 de mayo tuvo lugar en Oviedo el curso "Manejo de tejidos blandos en los tratamientos con implantes", a cargo de Pedro J. Lázaro.

Cada uno estos actos formativos organizados por Klockner ha contado con la participación de más de un centenar de clínicos.

Sobre estas líneas, los presidentes de Banco Madrid y PSN, José Pérez Fernández y Miguel Carrero, respectivamente, flanqueados por el director general de PSN, José María Martín Gavín, y el consejero delegado de Banco Madrid, Joan Pau Miquel.

PSN y Banco Madrid suscriben un acuerdo marco

El convenio se vertebra en torno a cuatro pilares: fondos de inversión, fondos de pensiones, banca privada y seguros

Previsión Sanitaria Nacional (PSN) y Banco Madrid han suscrito un acuerdo que se vertebra en torno a cuatro pilares: fondos de inversión, fondos de pensiones, banca privada y seguros. Esta alianza estratégica tiene mayor trascendencia si cabe, dado el actual contexto en el sector, en el que muchas instituciones financieras están desandando el camino en sus acuerdos con aseguradoras.

La primera consecuencia del convenio es la fusión de los fondos de inversión de PSN con fondos de Banco Madrid, de tal modo que los tres fondos de inversión de PSN Gestión SGIIC se fusionan con otros tantos de perfil de inversión similar de Banco Madrid Gestión de Activos (BMGA), tras la preceptiva autorización de la CNMV.

En relación a los fondos de pensiones, el acuerdo establece que Banco Madrid distribuirá los fondos de PSN a sus clientes y asesorará a PSN en su gestión. Asimismo, ambas entidades desarrollarán conjuntamente nuevos fondos con el objetivo de completar la gama y Banco Madrid asume su depositaría.

Gracias a este acuerdo, PSN impulsa el servicio de gestión de inversiones que desde hace años ofrece a sus mutualistas, y lo hace con una gestora de reconocido prestigio (BMGA), como resultado de una cuidadosa selección de fondos que ocupan los primeros puestos en los *rankings* europeos. Por su parte, Banco Madrid amplía su gama de productos aseguradores apoyándose en PSN para ofrecer soluciones a su red de banca privada.

PREMIO SEGUREMPLEO

Por otra parte, PSN ha recibido el Premio Segurempleo en reconocimiento al aumento porcentual de su plantilla en 2011, en el acto de entrega de la primera edición de los Premios de Empleo del Sector Asegurador, promovidos por el Instituto para la Mediación Aseguradora y Financiera (IMAF) y patrocinados por el portal de búsqueda de trabajo en el sector asegurador segurempleo.com.

Mis Ibérica organiza su I Campeonato de Pádel

Continúa abierto el plazo de inscripción para todos los profesionales

Mis Ibérica ha anunciado que sigue abierto el plazo de inscripción para el I Campeonato de Pádel organizado por la compañía –no se ha celebrado los días 19 y 20 de mayo como, por error, se informó en el número anterior de *El Dentista*–. Quien esté interesado, puede seguir todos los detalles a través de Facebook Mis Ibérica.

Mis Ibérica anima a todos los profesionales a inscribirse y compartir con ellos estas jornadas deportivas, y recuerda que quien consiga llegar a la final, podrá obtener el Gran Premio.

La Fundación Ad Qualitatem celebra la II Conferencia sobre la Sostenibilidad del SNS

Los expertos consideran que las medidas sanitarias adoptadas por el Gobierno son insuficientes

El presidente de la Fundación Ad Qualitatem, Alfredo Milazzo, durante su intervención en la Real Academia de Medicina y Cirugía de Galicia. En la mesa, el presidente de PSN, Miguel Carrero; el presidente de la Real Academia, José Carro, y el moderador del encuentro, el presidente del Grupo Sanitaria 2000, José María Pino.

La II Conferencia sobre la Sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud (SNS), organizada el pasado 10 de mayo por la Real Academia de Medicina y Cirugía de Galicia y la Fundación Ad Qualitatem, sirvió para poner de manifiesto la preocupación por la actual cartera de servicios del SNS, tras el real decreto de medidas sanitarias aprobado recientemente por el Gobierno. Los ponentes del encuentro coincidieron en que el real decreto apunta algunas medidas en la buena dirección, pero insuficientes para garantizar la sostenibilidad del sistema. Echan en falta una hoja de ruta para alcanzar acuerdos más amplios como el reclamado Pacto por la Sanidad.

El presidente de PSN, Miguel Carrero, subrayó durante su intervención las dificultades añadidas que el momento actual de crisis económica supone para la sostenibilidad del SNS. Además, incidió en la responsabilidad que, en este sentido, debe asumir el poder político y la Administración.

Por su parte, el presidente del Patronato de la Fundación Ad Qualitatem, Alfredo Milazzo, reclamó medidas urgentes para evitar una posible quiebra del sistema derivada de la mala gestión del mismo. Milazzo abogó por introducir medidas disuasorias para no abusar de determinados servicios, así como por dimensionar correctamente las plantillas. Además, reclamó más autonomía para los jefes de servicio y que estas plazas se otorguen según criterios objetivos y no de manera vitalicia como ocurre ahora.

Sobre estas líneas, estudiantes de la UB que colaboraron con Bien Air en Bellvitge el "Día del Campus".

Bien Air participa en el Congreso de Implantología ITI

La firma estuvo presente en el "Día del Campus" de la Universidad de Barcelona

El pasado mes de mayo se celebró en el Palacio de Congresos de Santiago de Compostela en Congreso ITI (International Team for Implantology), en el que Bien Air participó con un *stand* presentando su nuevo motor de implantología iChiropro, junto al ya conocido Chiropro L.

El novedoso motor de implantes iChiropro viene accionado con el iPad de Apple. Desde su aplicación gratuita disponible en App Store, ya es descargable la actualización del nuevo torque máximo de 70 Ncm.

Por otra parte, el pasado 18 de abril, Bien Air colaboró activamente en la fiesta universitaria que tuvo lugar en la Facultad de Odontología de la Universidad de Barcelona (campus de Bellvitge). Durante el "Día del Campus", estudiantes de Odontología representaron a la marca, distribuyendo folletos de sus productos y regalos promocionales.

ISLAS CANARIAS

Durante el mes de mayo, Bien Air España, ha nombrado a Suministros Dentales de Canarias, S.L., de Santa Cruz de Tenerife, Servicio Oficial para las Islas Canarias. Con este nombramiento, Bien Air sigue completando las zonas de España para reparaciones con la calidad y buen servicio que caracteriza a la marca.Siguiendo con la filosofía de Bien Air, los técnicos están formados, en la casa matriz en Suiza, en los procedimientos y técnicas de reparación que establece la marca.

Bien Air tiene a disposición de sus clientes la página web www.clubbienair.com, a través de la cual se puede gestionar la reparación de cualquier aparato por los diferentes servicios oficiales, y obtener importantes ventajas.

El novedoso motor de implantes iChiropro viene accionado con el iPad de Apple.

Swiss Dental Marketing ofrece un servicio de *coaching* a través de Skype

Proporciona asistencia personalizada a los profesionales que necesiten asesoramiento

El aumento de la competencia y la difícil situación económica obligan a los titulares de la clínicas dentales a dedicarle cada vez más tiempo a la gestión comercial y a las cuestiones de marketing. Swiss Dental Marketing ha creado "Skype Dental Coaching", un servicio a través del cual ofrece una asistencia directa y una ayuda personalizada a todos aquellos odontólogos que necesitan la ayuda de un profesional del marketing y que no desean contratar un asesor externo.

Las videoconferencias y el *coaching* a través de Skype tienen la gran ventaja de poder establecer un diálogo cara a cara, además de realizar estas sesiones de asesoramiento durante las franjas horarias con menos pacientes.

Los diferentes paquetes de asesoramiento de "Skype Dental Coaching" ofrecen, por un lado, una ayuda puntual ante dudas muy concretas y, por otro lado, acceder a un *coaching* mucho más profundo como, por ejemplo, cuando se trata del reposicionamiento de una clínica dental.

Kerr Iberia traslada sus instalaciones a Barcelona

Los promotores de la firma seguirán atendiendo las mismas zonas que tenían asignadas hasta el momento

Kerr Iberia comunica que desde primeros del mes de mayo su oficina de representación ha trasladado sus instalaciones de Madrid a Barcelona. Desde su nueva sede, ubicada en la calle Cartagena 187-191, Kerr seguirá prestando servicio a los clientes de España y Portugal como viene haciendo hace más de 25 años.

Este cambio no afecta a los datos de contacto –móvil y e-mail– de la red de promotores del equipo Kerr Iberia, que seguirán atendiendo las mismas zonas que tenían asignadas hasta el momento.

En la página web www.kerrdental.es, clientes y usuarios pueden encontrar información detallada con los datos de contacto de la nueva sede Kerr en Barcelona.

Ortoteam, presente en los principales eventos internacionales

Tras su asistencia a la reunión de la AAO en Hawaii, en junio estará en Boston, en el Congreso Mundial de Apnea del Sueño de la Aadsm

Durante el mes de mayo, la gerente de Ortoteam, Tessa LLimargas, estuvo en Hawaii, en el Congreso de la American Association of Orthodontists (AAO), el encuentro de mayor relevancia a nivel mundial en el campo de la ortodoncia. Durante estos días se presentaron muchas novedades que Ortoteam ofrecerá a sus clientes próximamente.

También en mayo, Ortoteam estuvo en Londres, en el congreso "DTS", los días 18 y 19, en un encuentro de profesionales de la industria técnica dental, donde se dan a conocer nuevos productos para avanzar en el día a día de la profesión.

Por otra parte, Ortoteam Sleep ya es miembro social de la American Academy of Dental Sleep Medicine (Aadsm). Así pues, entre los próximos 9 y 13 de junio, en Boston, Ortoteam asistirá al Congreso Mundial de Apnea del Sueño para profesionales del sector dental, que atrae a más de 5.500 profesionales de la medicina de investigación del sueño, debido a la profundidad con la que trata los temas más recientes y los problemas en medicina del sueño.

NSK incluirá códigos QR en sus páginas de publicidad

Permitirá un rápido acceso a catálogos en formato pdf

NSK incluirá códigos QR en sus páginas de publicidad, lo que permitirá un rápido acceso a catálogos en formato pdf con detallada información sobre los productos publicitados. Los usuarios de móviles *smartphone* o *tablets* que previamente hayan instalado una aplicación de lectura de códigos QR, podrán escanear mediante dispositivos de captura de imagen el código, que enlazará su navegador con el sitio web vinculado. NSK Dental Spain SA, a través de su web www.nsk-spain.es, ofrece amplia información sobre sus productos y la posibilidad de descargar catálogos completos en formato pdf.

74

Henry Schein anuncia la incorporación de Infomed

La empresa española se une así al grupo de Tecnología Global y Servicios de Valor Añadido de la multinacional

En la imagen, Juan M. Molina, director general de Henry Schein en España y Portugal.

Henry Schein ha anunciado que Infomed, líder en el desarrollo de *software* del sector sanitario en España, pasa a formar parte de la compañía y ofrecerá el más avanzado *software* de gestión para el sector dental de España. Infomed se une al grupo de Tecnología Global y Servicios de Valor Añadido de Henry Schein, el cual también incluye Dentrix™, Exact™ y Natura©. El Grupo actualmente ya facilita soluciones tecnológicas y servicios a más de 75.000 clientes en todo el mundo, incluyendo 8.000 en España.

"La unión de Infomed a Henry Schein reafirma nuestro compromiso de proporcionar a nuestros clientes del sector dental las soluciones más innovadoras y efectivas", afirma Juan M. Molina, director general de Henry Schein en España y Portugal. "Uniendo nuestras fortalezas como líderes del sector, seremos capaces de facilitar aún más a los profesionales sanitarios el acceso a la tecnología y proporcionarles soluciones de *software* y *hardware* que mejoren la eficiencia y la calidad de la atención que prestan a sus pacientes".

Infomed, que cuenta con productos de *software* como Gesden, Gesimag u Ortomed, continuará liderado por Santiago Solá como director general. Infomed, con sede en Barcelona, se compone de un equipo de 50 personas para el desarrollo de *software*, ventas y apoyo tecnológico. "Estamos muy emocionados en dar la bienvenida a Infomed como parte de Henry Schein, y esperamos trabajar junto a Santiago Solá y el equipo de Infomed compartiendo los mejores métodos y tecnologías que, sin lugar a dudas, redundará en nuestro mutuo beneficio, tanto el mercado español como en el internacional", asegura Brian Weatherly, presidente de Soluciones Tecnológicas de Negocio Internacional de Dental y Veterinaria de Henry Schein.

Por su parte, Santiago Solá ha afirmado que "Infomed y Henry Schein compartimos el compromiso con nuestros clientes y el propósito de mejorar constantemente nuestras soluciones tecnológicas". "Las ventajas tecnológicas de nuestros productos y la unión de los recursos de nuestras compañías nos permitirá proporcionar incluso más tratamientos a los profesionales sanitarios para mejorar su labor", añade.

El servicio técnico de W&H premiará a los clientes que utilicen el formulario de solicitud de reparaciones

Los clientes que se lo descarguen a través de Facebook y lo envíen junto al material para arreglo o mantenimiento, recibirán una botella de aceite

El Servicio Técnico Premium de W&H -que cuenta con atención personalizada, técnicos profesionales, repuestos originales, herramientas específicas, transparencia en los presupuestos, compromiso de rapidez, 6 meses de garantía en las reparaciones, y recogida y envío gratuito- quiere premiar durante los meses de junio, julio, agosto y septiembre con una botella de aceite Service Oil F1 el envío de las reparaciones y mantenimientos que reciban acompañados de su "Formulario de solicitud de reparaciones".

Para conseguirlo únicamente hay que hacer *click* en el botón "Me gusta" de Facebook de W&H (www.facebook.com/whiberica), descargarse el formulario de reparaciones que se encuentra en el muro y enviarlo junto a la reparación. De esta manera, los clientes recibirán gratis una botella de aceite Service Oil F1con sus reparaciones aceptadas superiores a 100 euros.

Además, el Servicio Técnico Premium de W&H permanecerá abierto durante el mes de agosto para facilitar que las reparaciones y revisiones se realicen en un momento de descanso profesional. Con esta iniciativa, W&H quiere agradecer la confianza depositada por sus clientes en su Servicio Técnico Premium.

Mozo-Grau intensifica su expansión internacional

El Departamento de Comercio Exterior estrecha sus relaciones con Taiwán, China y Polonia

Sobre estas líneas, curso de Mozo-Grau en Taiwán.

A finales de abril, parte del personal del Departamento de Comercio Exterior viajó a Taiwán y China, donde se reunieron con los distribuidores de Mozo-Grau. En Taiwán tuvieron la oportunidad de capacitar a nuevo personal a través de una presentación y una práctica colocando implantes Mozo-Grau en mandíbulas de resina. En Beijing se reunieron con el profesor Baosheng, director de un importante centro implantológico, quién expresó su interés por participar con universidades españolas en investigaciones en colaboración con Mozo-Grau. En Najin, el profesor Du –quién asistió en Madrid a las VI Jornadas de Implantología– está obteniendo los últimos permisos para introducir los implantes Mozo-Grau en su nueva clínica VIP.

Tanto en Taiwán como en China quedaron positivamente sorprendidos por la utilidad de la Implant Card de Mozo-Grau, lanzada en febrero.

Por otra parte, Maciej Jagielak, presidente de la Sociedad Polaca de Cirugía Oral y Maxilofacial, acompañado de Anna Jagielak, de la Clínica Ortognatika, han visitado las instalaciones de Mozo-Grau a principios del mes de mayo en Valladolid, interesados por los controles de calidad de todos los productos y la creciente presencia de Mozo-Grau en Polonia.

Fruto de estas buenas relaciones que han surgido entre la empresa y los doctores Jagielak, se han firmado varios acuerdos de colaboración dentro de los cuales se incluyeron en el mes de mayo dos cursos de estancias en clínica de cirugía avanzada en el Centrum Chirurgii Specjalistycznej Ortopedika de Varsovia.

RED COMERCIAL EN CATALUÑA

Mozo-Grau ha incorporado dos nuevos delegados comerciales como parte de su proyecto de expansión en Cataluña, zona que ha ido abarcando la empresa teniendo gran éxito y potencial de crecimiento. Las nuevas incorporaciones comprenderán las zonas de Cataluña Norte y Centro. Ocupando el puesto de delegado comercial de Cataluña Norte está Jordi Guardia, y en Cataluña Centro, Óscar Carrión.

PERIÓDICO *SOLUCIONES*

Fiel a su cita con sus clientes, ya está en la calle el número 12 del periódico *Soluciones*, editado por Mozo-Grau. En él todos los clientes de Mozo-Grau pueden saber de una forma más detallada los principales eventos en los que ha estado presente, las visitas que ha recibido en sus instalaciones, su expansión internacional, etc.

El periódico también se puede leer en línea, en www.mozo-grau.com/adjuntos/SolucionesNo12ES_web.pdf.

Proclinic consigue el *Great Place to Work* por quinto año consecutivo

El premio se otorga a compañías que contribuyen a crear una sociedad mejor a través de la transformación de los entornos de trabajo

Desde el año 2004 Proclinic participa en el *Great Place to Work*®. La consultora, con más de 25 años de experiencia, es el referente internacional en consultoría de investigación y gestión de los recursos humanos que trabaja bajo la filosofía de "crear una sociedad mejor a través de la transformación de los entornos de trabajo". Este año se han analizado más de 250 empresas de todos los tamaños y de diferentes sectores, siendo Proclinic la única empresa participante en su categoría que ha conseguido durante 5 años consecutivos el premio *Great Place to Work*®, algo que sólo han conseguido 18 empresas en toda su historia.

Proclinic es uno de los clientes más antiguos y de los que más ediciones han participado en la Lista *Best Workplaces*. La empresa participa en la categoría de entre 100 y 250 trabajadores. En 2011 Proclinic ha recibido, además, el premio especial *Inspiring*, basado en los esfuerzos de la compañía para ayudar a sus trabajadores a entender el significado de su trabajo y ser un modelo de referencia para los demás.

Ortoplus participa en la reunión de la American Association of Orthodontists

También estará presente en el Congreso de la European Orthodontic Society y en la XXI Reunión Anual NYU-Esorib

Ortoplus asistió a la reunión anual de la AAO (American Association of Orthodontists), celebrada entre los días 4 y 8 de mayo en Honolulu, Hawaii. El acto tuvo lugar en el Hawaii Convention Center (HCC), donde se desarrolló un amplio programa de eventos destinados a la transmisión de conocimientos y formación de profesionales y estudiantes de ortodoncia.

La cita, en su 112º edición, se ha convertido en un evento de referencia en el sector a nivel mundial y en un punto de encuentro entre profesionales altamente cualificados donde presentar las últimas novedades en ortodoncia, es por ello que Ortoplus, en su continua apuesta por la innovación, quiso estar presente con el fin de adquirir e implementar conocimientos sobre las últimas tendencias del sector.

EOS 2012

Asimismo, Ortoplus tiene previsto asistir al próximo Congreso Anual de la European Orthodontic Society en Santiago de Compostela, entre los días 18 y 23 de junio. El evento aspira a ser una de las mejores ediciones del mismo en el que, durante su desarrollo, Ortoplus participará de forma activa con presencia en uno de sus *stand* (56B) donde presentará las últimas novedades en ortodoncia.

Por otra parte, Alineadent colaborará en la XXI Reunión Anual NYU-Esorib el 8 y 9 de junio en Málaga, donde además participará con la presencia en un *stand* en el que ofrecerá las últimas novedades en ortodoncia invisible y estética dental.

Sobre estas líneas, Jesús García Urbano, director de Ortoplus, y Beatriz Jaramillo, responsable de Administración y Finanzas de Ortoplus.

El encuentro ha contado con la asistencia de 1.300 congresistas de 22 países.

Camlog celebra su 4º Congreso Internacional en Lucerna

Entre los congresistas se encontraba un numeroso grupo de profesionales españoles y portugueses

Los días 3, 4 y 5 de mayo de 2012 tuvo lugar el 4º Congreso Internacional Camlog en Lucerna (Suiza), organizado por Camlog Foundation bajo el título "Feel the pulse of science in the heart of Switzerland". El encuentro contó con la asistencia de 1.300 congresistas de 22 países, entre los que se encontraba un numeroso grupo de profesionales españoles y portugueses que viajaron hasta Lucerna de la mano de Camlog Med, la filial española de la compañía.

En el congreso han participado conferenciantes de 20 universidades y 11 nacionalidades distintas. Como ponentes españoles y portugueses destacaron Mariano Sanz, Gil Alcoforado y Fernando Guerra.

Dentro del programa social, los asistentes disfrutaron de la Camlog Party, en el monte Rigi, "la reina de las montañas Suizas", tras un paseo en barco tradicional por el lago de Lucerna y en un tren cremallera con unas sensacionales vistas panorámicas.

La Odontología en la Literatura

La dentadura

EMILIA PARDO BAZÁN

Al recibir la cartita, Águeda pensó desmayarse. Enfriáronse sus manos, sus oídos zumbaron levemente, sus arterias latieron y veló sus ojos una nube. ¡Había deseado tanto, soñado tanto con aquella declaración!

Enamorada en secreto de Fausto Arrayán, el apuesto mozo y brillantísimo estudiante, probablemente no supo ocultarlo; la delató su turbación cuando él entraba en la tertulia, su encendido rubor cuando él la miraba, su silencio preñado de pensamientos cuando le oía nombrar; y Fausto, que estaba en la edad glotona, la edad en que se devora amor sin miedo a indigestarse, quiso recoger aquella florecilla semicampestre, la más perfumada del vergel femenino, un corazón de veinte años nutrido de ilusiones en un pueblo de provincia: medio ambiente excitante si los hay para la imaginación y las pasiones.

Los amoríos entre Fausto y Águeda al principio fueron un dúo que ella cantaba con toda su voz y su entusiasmo, y él, *reservándose* como los grandes tenores, en momentos dados emitía una nota que arrebataba. Águeda se sentía vivir y morir; su alma, palacio mágico siempre iluminado para solemne fiesta nupcial, resplandecía y se abrasaba, y una plenitud inmensa de sentimiento la hacía olvidarse de las realidades y de cuanto no fuese su dicha, sus pláticas inocentes con Fausto, su carteo, su ventaneo, su idilio en fin. Sin embargo, las personas delicadas –y Águeda lo era mucho– no pueden absorberse por completo en el egoísmo; no saben ser felices sin pagar generosamente la felicidad. Águeda adivinaba en Fausto la oculta indiferencia; conocía por momentos cierta sequedad de mal agüero; no ignoraba que a las primeras brisas otoñales el predilecto emigraría a Madrid, donde sus aptitudes artísticas le prometían fama y triunfos; y en medio de la mayor exaltación, advertía en sí misma repentino decaimiento, la convicción de lo efímero de su ventura…

Un día estrechó a Fausto con preguntas apremiantes. "¿Me quieres de veras, de veras? ¿Te gusto? ¿Soy yo la mujer que más te gusta? Háblame claro, francamente… Prometo no enfadarme ni afligirme". Fausto, sonriente, halagador, galante al pronto, acabó por soltar parte de la verdad en una aseveración exactísima. "Guedita, eres muy mona… muy guapa, sin adulación. Tienes una tez de leche y rosas, unas facciones torneadas, unos ojos de terciopelo negro, un talle que se puede abarcar con un brazalete… Lo único que te desmerece… así… un poquito… es la pícara dentadura. Es que a no ser por la dentadura… chica, ¡un cuadro de Murillo!".

Calló Águeda contrita y avergonzada, pero apenas se hubo despedido Fausto, corrió al espejo. ¡Como la luz! Los dientes de Águeda, aunque sanos y blancos, eran salientes, anchos a guisa de paletas, y su defectuosa colocación imponía a la boca un gesto empalagoso y bobín. ¿Cómo no había advertido Águeda tan notable falta? Creía ver ahora por primera vez la fea caja de su dentadura, y un pesar intenso, cruel, la abrumaba… Lágrimas ardientes fluyeron por sus mejillas, y aquella noche no pegó ojo, dando vueltas, entre el ardor de la fiebre, a la triste idea… "Fausto ni me quiere ni puede quererme. ¡Con unos dientes así!".

Desde el instante en que Águeda se dio cuenta de que en realidad tenía una dentadura mal encajada y deforme, acabóse su alegría y vinieron al suelo los castillos de naipes de sus ensueños. Rota la gasa dorada del amor, veía confirmados sus temores relativos a la frialdad de Fausto, mas como el espíritu no quiere abandonar sus quimeras, y un corazón enamorado y noble no se aviene a creer que su mismo exceso de ternura puede engendrar indiferencia, dio en achacar su desgracia a los dientes malditos. "Con otros dientes, Fausto sería mío quizás". Y germinó en su mente un extraño y atrevido propósito.

Sólo el que conozca la vida estrecha y rutinaria de los pueblos pequeños; la alarma que produce en los hogares modestos la perspectiva de cualquier gasto que no sea de estricta utilidad; la costumbre de que las muchachas nada resuelvan ni emprendan, dejándolo todo a la iniciativa de los mayores, comprenderá lo que empleó Águeda de voluntad, maña y firmeza hasta conseguir dinero y licencia para realizar sus planes… Fausto había volado ya a Madrid; el pueblo dormitaba en su modorra invernal, y Águeda, levantándose cada día con la misma idea fija, suplicaba, rogaba, imploraba a su madre, padrino, a sus hermanas, sacando a aquélla una pequeña cantidad, a aquél un lucido pico, a éstas los ahorros del peto… hasta juntar una suma, con la cual, llegada la primavera, tomó el camino de la capital de la provincia… Iba resuelta a arrancarse todos los dientes y ponerse una dentadura ideal, perfecta.

Águeda era muy mujer, tímida y medrosa: no se preciaba de heroína, y la espantaba el sufrimiento; un escalofrío recorrió sus venas cuando, debatido y convenido con el dentista el precio de la cruenta operación, se instaló en la silla de resortes y, encomendándose a Dios, echó la cabeza atrás… No se conocían por entonces en España los anestésicos que hoy suelen emplearse para extracciones dolorosas y, aunque se tuviese noticia de ellos, nadie se atrevería a usarlos, arrostrando el peligro y el descrédito que originaría el menor desliz en tan delicada materia. Tenía, pues, Águeda que afrontar el dolor con los ojos abiertos y el espíritu vigilante, y dominar sus nervios de niña para que no se sublevasen ante el atroz martirio. Desviados, salientes y grandes eran sus dientes todos: había que desarraigarlos uno por uno. Águeda, cerrando los ojos, fijó el pensamiento en Fausto; temblorosa, yerta de pavor, abrió la boca, y

La protagonista, Águeda, decide ir al dentista y arrancarse todos dientes para sustituirlos por una dentadura postiza y así estar más bella para su amado. Sobre estas líneas, en la imagen, *Consultorio de Georges Fattet*, de Edouard Pingret, París, 1850.

sufrió la primera tortura, la segunda, la tercera... A la cuarta, como se viese cubierta de sangre, cayó con un síncope mortal. "Descanse usted en su casa", opinó el dentista.

Volvió sin embargo a la faena al día siguiente, porque los fondos de que disponía estaban contados, y la urgía regresar al pueblo... No resistió más que dos extracciones; pero al otro día, deseosa de acabar cuanto antes, soportó hasta cuatro, bien que padeciendo una congoja al fin; pero según disminuían sus fuerzas se exaltaba su espíritu, y en tres sesiones más quedó su boca limpia como la de un recién nacido, rasa, sanguinolenta... Apenas cicatrizadas las encías, ajustáronle la dentadura nueva, menuda, fina, igual, divinamente colocada: dos hileritas de perlas. Se miró al espejo de la fonda; se sonrió; estaba realmente transformada con aquellos dientes; sus labios ahora tenían expresión, dulzura, morbidez, una voluptuosa turgencia y gracia que se comunicaba a toda la fisonomía... Águeda, en medio de su regocijo, sentía mortal cansancio; apresuróse a volver a su pueblo, y a los dos días de llegar, violenta fiebre nerviosa ponía en riesgo su vida.

Salió del trance; convaleció, y su belleza, refloreciendo con la salud, sorprendió a los vecinos. Un acaudalado cosechero, que la vio en la feria, la pidió en matrimonio; pero Águeda ni aun quiso oír hablar de tal proposición, que apoyaban con ahínco sus padres. Lozana y adornada esperó la vuelta de Fausto Arrayán, que se apareció muy entrado el verano, lleno de cortesanas esperanzas y vivos recuerdos de recientes aventuras. No obstante, la hermosura de Águeda despertó en él memorias frescas aún, y se renovaron con mayor animación por parte del galán los diálogos y los ventaneos y los paseos y las ternezas. Águeda le parecía doblemente linda y atractiva que antes, y un fueguecillo impetuoso empezaba a comunicarse a sus sentidos. Cierto día que hablando con uno de sus amigos de la niñez manifestó la impresión que le causaba la belleza de Águeda, el amigo respondió:

— ¡Ya lo creo! Ha ganado un cien por cien desde que se puso dientes nuevos.

Atónito quedó Fausto. ¿Cómo? ¿Los dientes? ¿Todos, sin faltar uno? ¡Cuánto arrastra la vanidad femenil! Y soltó una carcajada de humorístico desengaño...

Cuando, años después, le preguntó alguien por qué había roto tan completamente con aquella Águeda, que aún permanecía soltera y llevaba trazas de seguir así toda la vida, Fausto Arrayán –ya célebre, glorioso, dueño del presente y del porvenir– respondió, después de hacer memoria un instante:

— ¿Águeda...? ¡Ah, sí! Ahora recuerdo... ¡Porque no es posible que entusiasme una muchacha sabiendo que lleva todos los dientes postizos!...

SELECCIÓN DE **JULIO GONZÁLEZ IGLESIAS**

Emilia Pardo Bazán

Emilia Pardo Bazán, por Gustav Wertheimer, París, 1887.

Emilia Pardo Bazán nació en La Coruña el 16 de septiembre de 1851, hija del Conde Pardo Bazán, título que heredó a la muerte de su padre en 1908.

A los 17 años se casó con D. José Quiroga. Se estableció en Madrid y después viajó por Inglaterra, Alemania e Italia.

En 1882 publicó en *La Época* una serie de artículos sobre Zola, que reunió en un volumen titulado *La cuestión palpitante*, que la convirtió en una de las principales impulsoras del naturalismo literario en España.

Su marido se escandalizó por esa predilección y acabaron divorciándose en 1884.

Pronto llenó el vacío sentimental iniciando una relación amorosa con Benito Pérez Galdós, que duró 20 años –lo cual no le impidió acostarse también con Lázaro Galdiano, Narcís Oller y otros pocos–.

Quizá su obra cumbre es *Los pazos de Ulloa*, donde el naturalismo alcanza sus más altas cotas describiendo la decadencia del mundo rural gallego y su aristocracia.

Aunque nunca abandonó el catolicismo, admitió el determinismo social y el darwinismo.

Tuvo enfrentamientos con Pereda, el Padre Coloma, Menéndez Pelayo. Fundó la Biblioteca de la Mujer y denunció la desigualdad educativa entre el hombre y la mujer.

Ni ella, ni Concepción Arenal, ni Gertrudis Gómez de Avellaneda lograron entrar en la Real Academia.

Obtuvo una Cátedra de Literatura en la Universidad Central de Madrid, pero sólo tuvo un alumno.

Murió en Madrid el 12 de mayo de 1921.

El cuento *La Dentadura* se publicó en *Blanco y Negro* el 17 de septiembre de 1898.