

## FRANCISCO CALATAYUD PASIÓN POR EL PIRAGÜISMO



**NURIA GONZÁLEZ**  
“RECOMIENDO A TODO  
EL MUNDO QUE GUIDÉ  
SUS PIEZAS DENTALES”

W&H

**NUEVAS  
TURBINAS  
SYNEA VISION**  
EXPODENTAL 2014 STAND 9A01



**KL**

PLATAFORMA 4.1 MM · HEXÁGONO 0.7 MM  
MAYOR SUPERFICIE DE CONTACTO · DOBLE ESPIRA  
ÁPICE AUTOROSCANTE · AJUSTES SUPERIORES

natural evolution

## Editor

Manuel García Abad

## Redactora jefe

Celia Gutiérrez Tamayo  
cgutierrez@spaeditores.com

## Redacción y colaboradores

Marta Donoso, Eva del Amo, Ricardo de Lorenzo, Felipe Sáez, Cibela, Miguel Núñez, Beatriz Gutiérrez.

## Fotografía

Antonio Martín

## Coordinadora editorial

Marta Donoso Muñoz-Torrero

## Consejo Editorial

**Margarita Alfonso Jaén**  
Secretaría general de Fenin

**Juan Manuel Aragoneses Lamas**  
Director de Posgrado de la Institución de Mississippi

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

**Alejandro de Blas Carbonero**  
Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

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

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

**Antonio Castaño Seiquer**  
Presidente de la Fundación Odontología Social

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

**José Luis Gutiérrez Pérez**  
Gerente del Servicio Andaluz de Salud

**Beatriz Lahoz Fernández**  
Presidenta del Colegio de Dentistas de Navarra

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

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

**Helga Mediavilla Ibáñez**  
Directora de Psicodent

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

**Araceli Morales Sánchez**  
Presidenta de la Sociedad Española de Implantes

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

**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 del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de A Coruña

**Mario Utrilla Trinidad**  
Presidente del Consejo Médico del Hospital de Madrid

**Rosa Mª Vilarinho Rodríguez**  
Coordinadora de PTD de la UAX El Sabio

# S.P.A.

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

## Maquetación

Carolina Vicent  
Carlos Sanz

## Publicidad Madrid

Esperanza Panizo  
Avd. Córdoba, 21, 3º B  
28026 Madrid  
Tel.: 91 500 20 77  
epanizo@spaeditores.com

## Publicidad Barcelona

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

## Administración

Ana García Panizo

## Suscripciones

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

## Fotomecánica e impresión:

Gofer

© 2014 Spanish Publishers Associates, SL  
Avd. Córdoba, 21, 3º B  
28026 Madrid  
Tel.: 91 500 20 77 | Fax: 91 500 20 75  
spa@drugfarma.com

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

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

## EN PORTADA



### 42 | Francisco Calatayud Prieto

Francisco Calatayud, dentista cántabro, empezó a practicar piragüismo desde pequeño e hizo de este deporte algo más que una afición. Ha sido varias veces campeón de España en la categoría veterano, senior y absoluta, campeón del descenso del Sella en dos ocasiones, campeón internacional en varias regatas y subcampeón en otras dos, todo esto compaginado con su profesión, que ejerce en su propia clínica en la capital cántabra.

## En este número...



### UNA SAGA FAMILIAR

#### 58 | Los Llobell

La familia Llobell lleva más de setenta años dedicada a la Odontología. Desde que el bisabuelo, Enrique Llobell Gauchí, decidiera montar una clínica dental en Valencia no han parado de trabajar. Y es que no hay nada que se les resista... Entre ellos: un campeón de España de Ajedrez, un campeón de automovilismo de Fórmula 3, y todos con su carrera de Odontología. Hagan lo que hagan, lo hacen con auténtica pasión.

## ENTREVISTA

#### 48 | Nuria González

Nuria González transita por los "tantos" años, nombre de su último espectáculo, aprovechando el momento y con una sonrisa que se burla del paso del tiempo sin mirar las agujas de un reloj que nunca ha llevado. Lo cierto es que el suyo ha sido muy bien aprovechado desde el momento en el que un compañero del instituto la animó a subir al escenario. Ahora puede presumir de regalar sonrisas y carcajadas sin complejos y sin miedo al dentista. "No hay miedo y sí mucha prevención".



## REPORTAJE

#### 52 | El Salvador

Aguas vírgenes en el océano Pacífico, ballenas en mar abierto, rastros de civilizaciones anteriores, una excelente gastronomía, naturaleza subacuática de ensueño... son algunos de los valores de este país que cuenta con las ventajas de ser un destino por descubrir. Pequeñas dimensiones con un increíble potencial.





## ACTUALIDAD

### 4 | I Premio Nacional de Derecho Sanitario

Ana Mato entregó el premio el pasado 28 de enero a José María Mora García por el trabajo "Camino a la mediación sanitaria".

### 8 | El II Ágora Dental de Alicante analiza las nuevas tecnologías del CAD/CAM

La aplicación de los nuevos sistemas CAD/CAM en Odontología centraron el debate del II Ágora Dental de Alicante.

### 9 | SECIB celebró con gran éxito su XI Congreso en Madrid

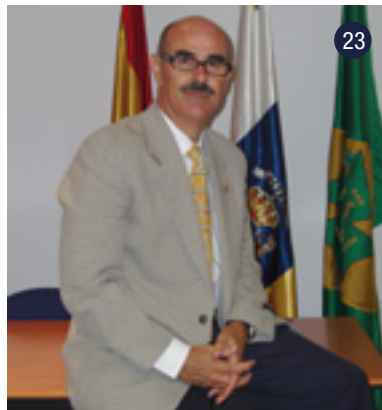
Más de 850 personas asistieron al XI Congreso de la SECIB donde se celebraron una treintena de conferencias y se presentaron más de doscientos trabajos científicos.

### 13 | Las organizaciones colegiales debaten sobre el buen gobierno colegial

Unión Profesional organizó el pasado 17 de diciembre la jornada "El buen gobierno en el sector colegial" para debatir sobre sus semejanzas y diferencias con la deontología profesional.

### 16 | Expodental 2014 reunirá al sector bucodental en la mayor plataforma tecnológica

El Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales se celebrará en los pabellones 7 y 9 de la Feria de Madrid, del 13 al 15 de marzo.



## EL PRESIDENTE OPINA

### 23 | Francisco Perera

Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Tenerife

## CAMPUS

### 26 | Saskia Montá González

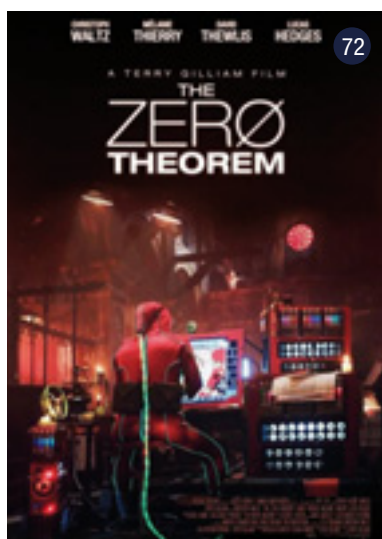


## DENTISTAS POR EL MUNDO

### 30 | Arturo Llobell Cortell

## DENTISTAS SOLIDARIOS

### 34 | Por la sonrisa de un niño



## CINE

### 72 | Festival de Sitges

Cibela

Su opinión **nos importa**



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

[www.dentistasiglo21.com](http://www.dentistasiglo21.com)

# PSN, mucho más que una mutua de seguros. *¡Únete a nosotros!*



Ahora sólo

9€\* ~~40,07€~~ año

El seguro perfecto para sentirte protegido ante un imprevisto y beneficiarte de las ventajas de PSN.

Hasta 35 años inclusive.

\* Consulta condiciones.

## PSN JOVEN+

- Asistencia tecnológica multimedia 24h 365d
- Data recovery
- Backup on line 50GB



La mutua de los profesionales universitarios, tu mutua.

902 100 062 / [www.psn.es](http://www.psn.es) / [otd@psn.es](mailto:otd@psn.es)

Síguenos en:     

  
PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL



De izquierda a derecha: Diego Murillo Carrasco, Joaquín Poch Broto, Ana Mato Adrover, José María Mora García, Juan Antonio Xiol Ríos, los autores colaboradores del trabajo galardonado y Ricardo De Lorenzo y Montero.

## LA MINISTRA DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD ENTREGÓ EL I PREMIO NACIONAL DE DERECHO SANITARIO

Ana Mato entregó el premio el pasado 28 de enero a José María Mora García por el trabajo “Camino a la mediación sanitaria”.

José María Mora García, coordinador del trabajo ganador titulado “Camino a la mediación sanitaria”, recibió el 28 de enero de manos de la ministra de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Ana Mato, el I Premio Nacional de Derecho Sanitario. Este premio, convocado por la Asociación Española de Derecho Sanitario, que cuenta

con el patrocinio de la Fundación A. M. A., presidida por Diego Murillo, y la Fundación De Lorenzo, reconoce la labor de los profesionales que han realizado estudios de investigación sobre temas relacionados con el Derecho Sanitario.

En palabras de Ricardo De Lorenzo, presidente de la Asociación Española de Derecho Sanitario y de



Ricardo De Lorenzo y Montero recibe a la Ministra de Sanidad, Ana Mato Adrover, y a Javier Rodríguez Rodríguez, consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid.



**José María Mora García, asesor jurídico de los Colegios de Médicos de Dentistas de Huelva. Autor coordinador de la obra ganadora.**

la Fundación De Lorenzo, “pensamos que tampoco tendría mucho contenido el trabajo científico sin una firme voluntad de intervención en la realidad social. Es decir, que aspiramos a que nuestras opiniones se difundan y a que se tengan en cuenta en nuestro sector. El peso que la opinión de la Asociación pueda tener depende tanto de la calidad del trabajo



Suscríbese a las mejores publicaciones periódicas para los profesionales de la salud

**Publicaciones**

**Precio\***

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

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

Nombre y apellidos:  CIF/NIF:

Dirección:

Población:

Provincia:

Especialidad:

Teléfono:  Fax:  Móvil:

E-mail:

**Forma de pago**

- Cheque adjunto nº:  a nombre de Spanish Publishers Associates Banco/Caja:
- Transferencia a la C/C: 2100 1745 54 0200065096 de Spanish Publishers Associates

**S.P.A.**

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

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

De acuerdo con lo contemplado en la Ley 15/1999, de 13 de diciembre, le informamos de que los datos que nos facilita, necesarios para la correcta gestión de su suscripción a nuestras revistas, serán incluidos en un fichero automatizado de Spanish Publishers Associates, S.L. Vd. tiene el derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podrá ejercitar mediante carta remitida a Spanish Publishers Associates, S.L., Avd. Córdoba, 21 (3.ª) 28026 Madrid.



De izquierda a derecha: Joaquín Poch Broto, Ricardo De Lorenzo y Montero, María Seguí Gómez, Diego Murillo Carrasco y José María Mora García.

científico, de su implicación en la realidad social, como sobre todo de su independencia, por lo que era necesario la creación de un premio de prestigio, y tengo que reconocer que esta primera edición ya ha sido un éxito en cuanto al objetivo de investigación sobre Derecho Sanitario. Han participado trece trabajos de investigación excelentes, que han hecho difícil la elección del ganador, por parte del jurado”.

Diego Murillo, presidente de la Fundación A. M. A., destacó que la salud era uno de los derechos verdaderamente esenciales de cualquier persona, que necesitaba una protección jurídica exhaustiva.

### “CAMINO A LA MEDIACIÓN SANITARIA”

El trabajo, titulado “Camino a la mediación sanitaria”, ha sido coordinado por José María Mora García, asesor jurídico de los Colegios de Médicos y Dentistas de Huelva y experto universitario en resolución



Los autores colaboradores del trabajo galardonado junto con Eduardo Martín Serrano, presidente de la Asociación Andaluza de Derecho Sanitario.

### El trabajo premiado pretende comunicar el papel de la mediación en el ámbito del Derecho Sanitario

extrajudicial de conflictos. Los autores colaboradores son: Inmaculada Benitez-Playa Chacón, psicóloga-mediadora y máster en Mediación Familiar; Óscar Polo Gila, asesor jurídico del Colegio de Médicos de Huelva y experto universitario en Resolución Extrajudicial de Conflictos; y María del Carmen Naranjo Vela, abogada y máster en Género, Identidad y Ciudadanía.

El trabajo pretende comunicar el papel de la mediación en el ámbito del Derecho Sanitario “debido a que es una figura cuya regulación es sumamente reciente. De hecho, el primer Real Decreto fue en marzo de 2012 y el reglamento que desarrolla la Ley de Mediación se publicó en el Boletín Oficial del Estado de 26 de diciembre de 2013”, comentó José María Mora García.

La obra analiza en profundidad la legislación y llega a una serie de conclusiones sobre la necesidad de concienciación general y cambio de mentalidad para que la mediación sea un éxito.

Además, reúne calidad, innovación, sentido práctico y mucha proactividad. De hecho, el presidente de A. M. A. ha explicado que “en octubre pasado y en el marco del Congreso Nacional de Derecho Sanitario, A. M. A., trató la necesidad de aplicar un baremo para la fijación de indemnizaciones por daños relacionados con la actividad sanitaria, una iniciativa que planteé al Consejo

Asesor del Ministerio de Sanidad y en la que una Comisión de expertos ha avanzado mucho en estos últimos meses. Ese hipotético baremo, junto a un posible desarrollo de la mediación sanitaria, tal y como la plantea el equipo de José María Mora, sería sumamente útil, por ejemplo, para acabar con las contradicciones y la imprevisibilidad a las que, con demasiada frecuencia, se enfrentan los profesionales sanitarios en los juzgados”.

Durante la entrega del premio el prestigioso jurista y magistrado del Tribunal Constitucional, Excmo. Sr. D. Juan Antonio Xiol Ríos, dictó una conferencia sobre “El Derecho Sanitario desde la perspectiva constitucional”.



**15** AÑOS A  
SU SERVICIO  
Desde 1890 en el mundo

PEOPLE HAVE PRIORITY



# Nuevas Turbinas Synea Vision

Calidad Made in Austria desde 1890

## NOVEDAD

Refrigeración uniforme mediante Penta Spray  
4 tamaños de cabezal adecuados para todos los tratamientos  
Superficie resistente a arañazos, aspecto impecable y larga vida útil  
Tecnología innovadora y gama perfectamente adaptada a los requisitos más exigentes  
Mayor vida útil y funcionamiento silencioso gracias a los rodamientos cerámicos  
Termodesinfectables y esterilizables



MICRO Ø9mm

MINI Ø10mm

MIDI Ø11,5mm

POWER Ø13mm

13-15  
Marzo  
2014  
**EXPODENTAL**  
SALÓN INTERNACIONAL DE EQUIPOS,  
PRODUCCIÓN Y SERVICIOS DENTALES  
Pabellón 9 Stand 9A01

## PROMOCIÓN DE LANZAMIENTO

### CABEZAL MICRO TK-94 L/LM

- > Luz LED+ / Barra Vidrio
- > 12 W 430.000 r.p.m
- > Penta Spray

**895€ / 795€**  
PVP 1.110€ PVP 1.020€

CONEXIÓN  
W&H-Rotoquick®  
Kavo-Multiflex®

### CABEZAL MINI TK-97 LM

- > Luz Barra Vidrio
- > 18 W 400.000 r.p.m
- > Penta Spray

**795€**  
Ahorre 1.020€

CONEXIÓN  
Kavo-Multiflex®

### CABEZAL MIDI TK-98 LM

- > Luz Barra Vidrio
- > 21 W 360.000 r.p.m
- > Penta Spray

**795€**  
Ahorre 1.020€

CONEXIÓN  
Kavo-Multiflex®

### CABEZAL POWER TK-100 LM

- > Luz Barra Vidrio
- > 22 W 330.000 r.p.m
- > Penta Spray

**795€**  
Ahorre 1.020€

CONEXIÓN  
Kavo-Multiflex®

**GRATIS  
ACEITE &  
BOQUILLA**

Al comprar cualquier  
Instrumento W&H



## EL II ÁGORA DENTAL DE ALICANTE ANALIZA LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DEL CAD/CAM

La aplicación de los nuevos sistemas CAD/CAM en Odontología centraron el debate del II Ágora Dental de Alicante.

El II Ágora Dental de Alicante volvió a ser un espacio abierto de libre intercambio de experiencias de trabajo y de tendencias futuras en Odontología. Estuvo organizado a finales de noviembre por el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante (COEA) y el Grupo

Alicantino de Estudios Dentales (GAED), y congregó a los dentistas de la provincia en torno a los avances tecnológicos más avanzados del mercado. Estos permiten una atención personalizada mucho más cómoda y efectiva para el paciente, siempre buscando la mejor ca-



Dentistas de Alicante se reunieron para conocer los avances tecnológicos más avanzados.

lidad asistencial posible, según el presidente del Colegio de Dentistas de Alicante, José Luis Rocamora Valero.

Durante la jornada de clausura, los profesionales de la salud bucodental debatieron sobre alta tecnología e investigación en prótesis y cirugía oral. A su vez, cerca de un centenar de auxiliares e higienistas dentales participaron en el evento con un curso especializado en acondicionamiento e higiene en prótesis dental.

El uso de las nuevas tecnologías como el TAC 3D de los maxilares o el escaneado intraoral para obtener un modelo completo del cráneo, fueron asuntos tratados durante dos días por los expertos e investigadores.

El II Ágora Dental contó con la participación de la Universidad Miguel Hernández, que ofreció los últimos avances en modelos de navegación quirúrgica en implantología y las últimas investigaciones en robots de precisión para la cirugía e implantología oral.

La jornada-debate, inaugurada por el vicepresidente del Consejo General, el Dr. Juan Antonio López Calvo, contó con los expertos Javier Garilleti, director de Sostenibilidad, Reputación y RSC para España y EY; así como con Hilda Garrido, coordinadora de la Cátedra de Ética de la Empresa y las Profesiones de la Universidad Carlos III de Madrid quienes analizaron cómo aplicar el Buen Gobierno

en las organizaciones colegiales y ayudaron a esclarecer las diferencias entre Buen Gobierno y Deontología Profesional.

El encuentro se celebró el pasado 17 de diciembre en la sede del Consejo General de Colegios de Dentistas de España y a él asistieron alrededor de treinta profesionales de distintas organizaciones colegiales pertenecientes a Unión Profesional.



De izquierda a derecha: Gonzalo Múzquiz, José Antonio Galdón, Javier Garilleti, Hilda Garrido, Juan Antonio López Calvo.

## EL CONSEJO GENERAL DE DENTISTAS ACOGE LA JORNADA-DEBATE "EL BUEN GOBIERNO EN EL SECTOR COLEGIAL"

El debate, celebrado el pasado 17 de diciembre en la sede del Consejo General de Colegios de Dentistas de España, contó con la presencia de más de treinta profesionales de organizaciones colegiales de Unión Profesional.

## SECIB CELEBRÓ CON GRAN ÉXITO SU XI CONGRESO EN MADRID

Más de 850 personas asistieron al XI Congreso de la SECIB donde se celebraron una treintena de conferencias y se presentaron más de doscientos trabajos científicos.

La exposición comercial, celebrada los días 28, 29 y 30 de noviembre contó con un total de 47 stands en el Centro de Convenciones Norte de IFEMA, en Madrid, con una asistencia de más de ochocientas personas.

Algunos de los ponentes fueron los doctores Hugo de Bruyn,

José Vicente Bagán, Pier Carlo Frabboni, Xavier Rodríguez, José Manuel Aguirre y Lars Sennerby, entre otros.

En el congreso se presentaron un total de 225 comunicaciones en formato oral, vídeo o póster. También destacó la presencia de las empresas en la exposi-



Acto de inauguración del congreso. De izda a dcha: Juan López Quiles, David Gallego, J. de la Macorra, Ramón Soto-Yarritu, S. Trapote.

ción comercial con un total de 47 stands, que demostró una vez más la estrecha relación y colaboración entre dichas empresas y la Sociedad Española de Cirugía Bucal.

### BALANCE POSITIVO

El presidente del XI Congreso de la SECIB, el Dr. Juan López-Quiles, hizo un balance muy positivo del evento, y mostró su satisfacción por el gran número de asistentes.

El evento se clausuró con la entrega de los premios que

concede entre todas la comunicaciones orales, pósters y vídeos que se presentaron a la largo de los tres días, así como la entrega de los Premios SECIB al Mejor Artículo Científico publicado en la revista Medicina Oral, Patología Oral y Cirugía Bucal, Premio al Mejor Artículo de Investigación sobre Implantología en revistas de impacto extranjeras y Premio al Mejor Artículo de Investigación sobre Cirugía Bucal en revistas de impacto extranjeras.

## EL TABAQUISMO PASIVO FOMENTA LA APARICIÓN DE CARIES EN LOS DIENTES DE LECHE DE LOS NIÑOS

Según la Organización Mundial de la Salud, el 40 % de los niños está expuesto en sus casas al humo de tabaco. Por ello, una de las causas que más pueden afectar a la salud de la boca es el tabaquismo pasivo.

Para Vitaldent, los niños con dientes de leche que se ven expuestos al humo del tabaco, además de tardar más en desarrollar los dientes permanentes,

son más propensos a sufrir patologías, entre las que destacan la caries en sus dientes de leche. Esto se debe a que el esmalte que protege estos dientes



Los niños deben permanecer en ambientes libres de humo y llevar a cabo una correcta higiene.

es mucho más fino que el que protege los permanentes y a que su sistema inmunológico es más débil que el de los adultos. Además, estos pequeños tienen más tendencia a padecer caries también en sus dientes permanentes.

Aunque ha disminuido entre los niños, en buena medida por la incorporación del flúor en las

pastas dentífricas y los enjuagues bucales, la caries sigue siendo la enfermedad crónica más frecuente entre los más pequeños. Por eso Vitaldent recomienda crear ambientes saludables libres de humo en los hogares, llevar a cabo una correcta higiene y mantener de forma constante una alta concentración de flúor.

# BRACKETS DE ZAFIRO PURO "RADIANCE PLUS"

BELLEZA - RENDIMIENTO - DUREZA



DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA

C/ Eduardo Vicente, 5 - 1º izda. - 28028 MADRID  
Telf. 91 726 78 91 - Fax 91 669 64 64  
[www.ortotecdental.es](http://www.ortotecdental.es)

**Orto****TEC**  
DENTAL, S.L.



## AMERICAN ORTHODONTICS INTRODUCE SU NUEVO Y MÁS AVANZADO TUBO BUCAL

La dedicación a la innovación de American Orthodontics ha llevado al desarrollo del **IFIT**; la combinación perfecta de funcionalidad, conveniencia y confort para el paciente. **IFIT** tiene un perfil muy bajo, posee un nuevo gancho con una orientación casi horizontal, y una base mejorada que proporciona mayor precisión y fuerza de adhesión.



En nuestra página [americanortho.com/es/ifit.html](http://americanortho.com/es/ifit.html) encontrará más información de las características, beneficios y mejoras del IFIT

## DENTISTAS CORDOBESES SE FORMAN EN DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO DE LAS LESIONES ORALES

Un total de 44 dentistas cordobeses participaron en el curso del Dr. Seoane Lestón, que se impartió en el AC Córdoba Palacio



Los asistentes conocieron distintas patologías de las lesiones bucales.

El objetivo principal de este curso fue que el profesional conociera qué es normal y qué es patológico en cuanto a las lesiones orales que se encuentran en sus clínicas, así como poder realizar un diagnóstico diferencial según las características clí-

nicas de la lesión que presente el paciente. Además, el dictante enseñó el manejo de los antisépticos, antifúngicos y corticoides para su tratamiento. En la parte práctica, hubo un taller de habilidades clínicas en biopsias orales y de PAAF.

El Consejo General de Colegios de Dentistas de España organizó del 19 al 21 de diciembre una mesa redonda titulada “La Asistencia Odontológica de los mayores en España”. En ella participaron el director general del Imsero, César Antón Beltrán; el vicesecretario-vicetesorero del Consejo General de Dentistas de España, Juan Carlos Llodra Calvo; y los profesores de la Facultad de Odontología de la Universidad de Granada, José Antonio Gil Montoya y Manuel Bravo Pérez.

Durante la mesa redonda se destacó la importancia de que las personas mayores de España tengan una adecuada calidad de vida bucodental que les permita comer correctamente y tener así una buena calidad de salud general. En este sentido, se analizó el papel del Estado y su responsabilidad a la hora de ofrecer asistencia odontológica a este sector de la población.

Los expertos insistieron en que para llegar a la edad adulta y a la tercera edad con unas condiciones buenas de salud, es muy importante impulsar programas de educación odontológica dirigidos a niños y a la población más joven. Paralelamente a estos programas, se planteó la necesidad de apor-

tar soluciones urgentes para atender las actuales necesidades odontológicas de los más mayores. Para ello, se apuntó que esta serie de medidas deberán de planificarse de forma intersectorial y coordinada entre las distintos Ministerios, Instituciones y Administración.

### AMPLIAR Y MEJORAR

El director general del Imsero señaló que aunque ya existen programas de Prevención Bucodental, hay que seguir trabajando para ampliar y mejorar este tipo de iniciativas, y optimizar la información y el asesoramiento en este ámbito de la salud con el fin de mejorar la salud bucodental y la salud general. En cuanto a la población dependiente, habló de la conveniencia de adoptar las medidas necesarias para retrasar todo lo posible la dependencia, promover la autonomía personal, así como llevar a cabo programas formativos odontológicos dirigidos a los profesionales y cuidadores que trabajan con personas mayores dependientes.

Por su parte, el profesor Gil Montoya destacó la importancia de la salud bucodental en el paciente geriátrico y dejó constancia de la evidencia científica que ha demostrado que la salud oral está interre-

## EL DIRECTOR GENERAL DEL IMSERSO, CÉSAR ANTÓN BELTRÁN, APUESTA POR MEJORAR LOS PROGRAMAS DE PREVENCIÓN BUCODENTAL

El dentista debe incluirse en los equipos médicos geriátricos para hacer una correcta valoración clínica integral y optimizar la información y el asesoramiento de los profesionales y cuidadores que trabajan con los ancianos.



De izquierda a derecha: Manuel Bravo Pérez, César Antón Beltrán, Juan Carlos Llodra Calvo y José Antonio Gil Montoya.

lacionada con la salud sistémica, y puede afectar a patologías como la diabetes, enfermedades cardiovasculares y

cerebrovasculares, demencia y alzheimer, osteoporosis o artritis reumatoide. Ante esta situación el Dr. Gil Montoya explicó la urgencia de aumentar los programas de higiene oral en los mayores dependientes con el fin de disminuir el riesgo de patología. En cuanto a la alimentación, destacó que un mal estado de salud oral puede afectar a la alimentación. En este sentido, el 32 % de la población de entre 65 y 74 años de edad tiene riesgo de malnutrición y el 5 % está malnutrido. José Antonio Gil concluyó que actualmente es necesario incluir al dentista en el equipo multidisciplinar que atiende al paciente geriátrico para hacer una valoración geriátrica integral, y planificar estrategias de asistencia a mayores dependientes que incluya asistencia dental domiciliaria.

El profesor Bravo Pérez presentó algunas cifras sobre la salud oral y demanda de asistencia odontológica de los mayores, destacando que el año 2010 el 16,7 % de los mayores con edades comprendidas entre los 65 y 74 años no conserva ninguna pieza dental, que cerca del 23 % tiene alguna dificultad para comer, y que el 100 % necesita algún tipo de tratamiento odontológico. En lo que se refiere a las visitas al dentista, solo el 13,7 % va al dentista una vez al año, lo que representa un comportamiento no saludable y por tanto un riesgo para la salud. Además, hay que tener en cuenta que la actual oferta odontológica pública es muy limitada y, aunque varía según las comunidades autónomas y ayuntamientos, prácticamente está limitada a atender urgencias.

## LAS ORGANIZACIONES COLEGIALES DEBATEN SOBRE EL BUEN GOBIERNO COLEGIAL

Unión Profesional organizó el pasado 17 de diciembre la jornada "El buen gobierno en el sector colegial" para debatir sobre sus semejanzas y diferencias con la deontología profesional.



En la imagen, Javier Garilleti, Jordi Ludevid, Hilda Garrido, José Antonio Galdón y Juan Antonio López.

### CÓMO GOBERNAR LAS ORGANIZACIONES COLEGIALES

Aunque se trata de un concepto desarrollado en el ámbito empresarial, la mayoría de los principios y cuestiones que promueve podrían ser aplicadas a cualquier tipo de organización. Por ello, Garilleti animó a las organizaciones colegiales a trasladar los modelos de buen gobierno diseñados por las empresas a sus propias estructuras.

Elementos como la transparencia, la responsabilidad y la implantación de un modelo de control corporativo forman parte

de lo que se entiende como un buen gobierno efectivo, lo que se traduce en cuatro ejes fundamentales de trabajo: rendición de cuentas; equidad a la hora de proteger los derechos de los representados; transparencia para garantizar información sobre la situación financiera, el desempeño y el gobierno corporativo; y responsabilidad corporativa (RSC) en el sentido de reconocer los derechos e intereses de todas las partes legalmente interesadas y estimular la cooperación para generar un interés compartido.

Con el fin de contribuir a la modernización y a la gestión eficiente de las organizaciones colegiales, Unión Profesional (UP) organizó el pasado 17 de diciembre la jornada "El buen gobierno en el sector colegial". En ella, representantes de los Consejos Generales y Superiores y Colegios Profesionales asociados a UP pudieron profundizar en cuestiones relacionadas con el buen gobierno y debatir sobre sus semejanzas y diferencias con la deontología profesional, término ampliamente

conocido y característico del entorno colegial.

Para ello, se contó con la intervención de Javier Garilleti, director de Sostenibilidad, Reputación y RSC para España en EY, e Hilda Garrido, coordinadora de la Cátedra de Ética de la Empresas y las Profesiones de la Universidad Carlos III de Madrid. En la jornada participaron Jordi Ludevid y José Antonio Galdón, vicepresidentes de UP, así como el vicepresidente del Consejo General de Dentistas, Juan Antonio López.

## LA ACADEMIA DE CIENCIAS MÉDICAS DE CATALUÑA Y BALEARES PRESENTÓ LOS CASOS CLÍNICOS EN CIRUGÍA BUCAL

La Sociedad Catalana de Odontología y Estomatología (SCOPE) expuso los casos clínicos en Cirugía Bucal el pasado mes de diciembre en la sede de la Academia de Ciencias Médicas de Cataluña y Baleares.

El acto fue moderado por el profesor y doctor Cosme Gay Escoda, catedrático de la Facultad de Odontología de la Universidad de Barcelona, director del Grupo de investigación "Patología y Terapéutica Odontológica y Maxilofacial" del Instituto de Investigación Biomédica de Bellvitge (IDIBELL) y jefe del Departamento de Cirugía Bucal, Implantología Bucofacial y Cirugía Maxilofacial del Centro Médico Teknon de Barcelona.

Judit Herranz Aparicio presentó un caso de dolor orofacial idiopático persistente que sirvió para mostrar a los odontólogos el interés que tiene el estudio de este tipo de cuadros nosológicos con el fin de hacer un correcto diagnóstico y evitar exodoncias innecesarias.

Después, Dídac Sotorra Figuerola expuso un caso de coristoma de glándulas salivales en el músculo buccinador, resaltando las posibles localizaciones heterotópicas



De izquierda a derecha: Judit Herranz Aparicio, José Nuno Alves Marques, Claudia Fierro Garibay, Marta Montserrat Bosch, Cosme Gay Escoda, Xavier Costa Codina, Raquel González Martínez y Manuel María Romero Ruiz.

del tejido glandular que pueden dificultar el diagnóstico de algunas tumoraciones bucofaciales.

### PROGRAMA CIENTÍFICO COMPLETO

Marta Montserrat Bosch comentó un caso de fractura mandibular después de un tratamiento implantológico, aunque en el paciente presentado coincidía con un tratamiento oncológico previo con cirugía y radioterapia, que con toda seguridad influyó de forma determinante en la aparición de esta complicación.

Seguidamente, Claudia Fierro Garibay habló de las causas de fracaso en la colocación de los implantes inmediatos, destacando la importancia de un buen diagnóstico previo y de una planificación adecuada para evitar complicaciones.

José Nuno Alves Marques presentó una revisión sobre la etiología, clínica y tratamiento de la Periimplantitis, documentando las causas de esta complicación tan frecuente en implantología y proponiendo distintas pautas de tratamiento.

Finalmente, Raquel González Martínez disertó sobre las consideraciones histológicas del tumor odontogénico queratocístico, insistiendo en que en el diagnóstico de un queratoquiste debe conocerse si es orto o paraqueratinizado, factor que influye en gran manera en su pronóstico.

Concluyó el acto con unas palabras del Dr. Xavier Costa Codina, tesorero de la SCOPE, que agradeció a los conferenciantes y al equipo que dirige Cosme Gay Escoda, su participación en el programa científico de la Sociedad.

## NUEVO CURSO ONLINE ORBIT®PRO

El curso, "Los componentes de la saliva y sus funciones en la correcta salud bucal" dirigido a higienistas bucodentales, estomatólogos y odontólogos, está acreditado por la Comisión de Formación Continuada de las Profesiones Sanitarias de la Comunidad de Madrid-Sistema Nacional de Salud.

exclusiva a todos sus miembros el curso online: "Los componentes de la saliva y sus funciones en la correcta salud bucal".

El objetivo global del curso que está dirigido por el Dr. Pedro Bullón Fernández, doctor en Medicina y Cirugía, catedrático de la Universidad de Sevilla y decano de la Facultad de Odontología, es poner al día los conocimientos sobre la saliva para ver la influencia que tiene en la prevención de las enfermedades orales. Los alumnos conocerán los aspectos anatómicos y funcionales de la producción de saliva y la influencia en las distintas patologías orales; los aspectos de la saliva que influyen en la prevención de caries así como el papel que la saliva puede tener en el diagnóstico y tratamiento

de enfermedades. La actualización de los conocimientos sobre el papel de la saliva en la patogenia de las enfermedades orales les permitirá dar un enfoque preventivo en el control de las patologías más prevalentes que pueden afectar al ser humano.

El curso, que se inició el 1 de diciembre de 2013 y finalizará el 30 de junio de 2014, está acreditado por la Comisión de Formación Continuada de las Profesiones Sanitarias de la Comunidad de Madrid-Sistema Nacional de Salud, con 5,3 créditos de formación continuada para las profesiones: Odontología/Estomatología, técnico superior en Higiene Bucodental y se reparte en tres módulos compuestos por un material didáctico de lectura y un test de validación.

Orbit®pro, el programa de colaboración para los profesionales de la salud dental de Wrigley en España, ofreció en





## PROTAPER • NEXT™

Diseño **Flexible, Rápido y Versátil**

La gran innovación de PROTAPER NEXT™ en su sección rectangular y descentrada aspira a lo más alto con la **mayor flexibilidad y un movimiento único “serpenteante”**, las limas de PROTAPER NEXT pueden conformar las curvaturas más severas y conductos calcificados.



### EXPO DENTAL

VENGA A VISITARNOS EN EL  
STAND: Pabellón 9 : 9G07

Durante la **EXPODENTAL** se impartirán talleres prácticos del sistema rotatorio PROTAPER NEXT y el sistema de obturación GUTACORE por el Dr. FERNANDO MIÑAMBRES.

**+**  
**WE**  
**KNOW**  
**ENDO.**

Tel. 91 872 90 90  
Fax 91 870 66 21  
simesp@simesp.com  
[www.simesp.com](http://www.simesp.com)

# EXPODENTAL 2014 REUNIRÁ AL SECTOR BUCODENTAL EN LA MAYOR PLATAFORMA TECNOLÓGICA EL PRÓXIMO MES DE MARZO

**Distintas empresas expositoras tendrán cabida en Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales para presentar los avances que han realizado en los últimos dos años y los productos más innovadores.**

El Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales, Expodental, organizado por Ifema, que se celebrará en los pabellones 7 y 9 de la Feria de Madrid del 13 al 15 de marzo de 2014, vuelve a acoger los Speakers Corners. Se trata de espacios a disposición de las empresas expositoras, en donde podrán presentar los avances que han realizado en los últimos dos años y los productos más innovadores que traen al salón, fruto del esfuerzo en I+D+i que realiza este sector.

Los Speakers Corners permiten a los profesionales de este sector mantenerse al día sobre los nuevos avances y tecnologías que los fabricantes van desarrollando, confirmándose como un valioso complemento para la actividad comercial que se produce en la feria.

Han confirmado sus presentaciones empresas como Avinent Implant System, Biomedica Triron, Bioner, Camlpg Med, CG Iberica, Engigame, Fadente, Ivocl

Vivadent, Pronicl, La Universitat International de Catalunya y Zimmer Dental, entre otras.

Las presentaciones se irán sucediendo, según la programación, en horario de mañana y tarde, disponiendo cada expositor de 35 minutos para dar a conocer sus novedades a un auditorio de alrededor de cuarenta personas.



La Sociedad Española de Periodoncia (SEPA), que aglutina actualmente a más de 3.800 profesionales relacionados con este ámbito de la salud, ha experimentado durante el pasado año su mayor crecimiento histórico en la comunicación digital y la divulgación de contenidos formativos e informativos a través de las redes sociales.

Se han superado las 180.000 visitas en el 2013, con más de 730.000 páginas vistas y con un incremento neto de 50.000 nuevos usuarios de esta página de referencia para profesionales relacionados con la Periodoncia, los implantes dentales y la higiene bucodental.

En comparación con el año anterior, durante el 2013 se ha registrado un incremento significativo en los principales datos relacionados con el acceso a la web profesional de SEPA (www.sepa.es). En tan solo un año se ha elevado en cerca de 50.000 el número de nuevos usuarios a esta página de referencia, pasando de los 75.023 del 2012 a los 122.145 del

2013, lo que supone un ascenso superior al 62 %; igualmente, el número de visitas ha crecido exponencialmente, llegándose a las 180.740 visitas durante el periodo anual recientemente finalizado, un 50 % más que en el 2012 (120.318 visitas). En la misma proporción, el número de páginas visitadas también ha estado cerca de duplicarse.

La mayor parte de los usuarios de la web proceden de España, aunque también se advierte un importante e incipiente interés desde los países latinoamericanos; y es relevante es el creciente número de visitas realizadas desde los Estados Unidos.

Entre los contenidos que más interés despiertan, destaca el repunte de tráfico del apartado para pacientes sobre implantes dentales que, incluso, ha llegado a superar las visitas a la home. También la información sobre actividades formativas y el acceso a noticias ocupan un lugar privilegiado como temas que generan un mayor número de visitas.

## LA WEB DE SEPA REGISTRÓ UN INCREMENTO ANUAL DEL 62 % EN EL NÚMERO DE USUARIOS Y DEL 50 % EN VISITAS

**Sepa Periodoncia cuenta con 1.840 seguidores en Facebook y 3.500 en Twitter, aproximadamente. Además, se contabiliza un imparable aumento de higienistas que siguen Sepa Higiene Bucodental.**

## EL CLUB DE FÚTBOL ATLÉTICO DE MADRID RECIBE EL “PREMIO FOMENTO DE LA SONRISA”

**El Consejo General de Dentistas otorgó su “Premio Mejor Sonrisa” a Enrique Cerezo Torres, presidente del Atlético de Madrid**

El presidente del Consejo General, Alfonso Villa Vigil, entregó el pasado mes de diciembre el Premio Mejor Sonrisa de la Organización Colegial al presidente del Club Atlético de Madrid, Enrique Cerezo Torres en reconocimiento a su trayectoria profesional.

El club de fútbol recibió el Premio Fomento de la Sonrisa que fue recogido por los jugadores Juanfran Torres y David Villa quienes señalaron que era un honor estar en el equipo y disfrutar de todo lo que estaban consiguiendo.

La Organización Colegial de Dentistas rindió un homenaje a los valores del club, entre los que destacan su espíritu de superación personal, la formación en valores inherentes a la práctica deportiva saludable, la promoción del deporte en niños y adolescentes, el desarrollo de actuaciones para proteger menores en situación de riesgo de exclusión social, y el fomento de la igualdad de género en el deporte. Asimismo, el presidente del Consejo General, Alfonso Villa Vigil, destacó la capacidad del Club de



Juanfran Torres y David Villa recogieron el premio.

Fútbol y del Sr. Cerezo por su capacidad de arrancar sonrisas a la población española gracias a sus logros.

### SALUD BUCODENTAL Y DEPORTE

El Consejo General de Dentistas no quiso pasar la oportunidad para concienciar a los deportistas que asistieron al acto de la relación existente entre salud bucodental y el rendimiento deportivo, así como de la importancia de la prevención en materia de salud bucodental, ya que ayuda en el entrenamiento y en la prevención de lesiones.

Según Alfonso Villa Vigil, presidente del Consejo General de Dentistas, las infecciones e inflamaciones de origen bucodental pueden afectar al sistema circulatorio dando lugar a procesos inflamatorios

en los músculos y articulaciones perjudicando su correcto funcionamiento, provocando pérdida de tono fibrilar y sensación de fatiga en el deportista. De ahí la necesidad de someterse a revisiones bucodentales preventivas al menos dos veces al año, una al principio de la temporada deportiva y otra a la mitad, ya que permite detectar precozmente y tratar las enfermedades bucodentales como la caries o las enfermedades de las encías. Además, tener unos buenos hábitos de higiene bucodental también es también importante para tener un buen estado de salud.

Enrique Cerezo agradeció a la Organización Colegial los premios recibidos y destacó la importancia de tener una bonita sonrisa, y de sonreír para tener una buena salud.

El presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijó, y el presidente del Consejo General de Colegios de Dentistas de España, Alfonso Villa Vigil inauguraron el pasado mes de diciembre el XXXIV Congreso Nacional y XIV Internacional de la Odontología y Estomatología.

Núñez Feijó señaló la importancia de contar con unos adecuados servicios públicos de salud y la responsabilidad de las instituciones para mantenerlos y conseguir que la sociedad pueda seguir disfrutándolos. Destacó también el peso que tiene la Odontología y la Estomatología dentro del ámbito de la Salud, debido a la relación directa existente entre salud bucodental y salud general.

Del mismo modo, ha agradecido a la Organización Colegial de Dentistas el trabajo que desarrolla a favor de la buena práctica profesional y la prevención de la salud oral de los ciudadanos. Por este motivo, es importante que los más de 33.000

dentistas que hay actualmente en España trabajen desde el rigor y conforme a la ética profesional.

Según Núñez Feijó, todavía quedan muchas cosas por mejorar, ya que el modelo sanitario no es un modelo perfecto, pero reconoció que se puede hacer más y mejor a favor de la Odontología y Estomatología española.

Por otro lado, puso de manifiesto la importancia de llevar a cabo una eficiente gestión de la realidad, y ha puesto como ejemplo que “un buen dentista no es el que más gasta sino el que diagnostica mejor y realiza los tratamientos más adecuados”.

En la inauguración estuvieron presentes el presidente de la Conferencia de Decanos de Universidades de España, Pedro Bullón Fernández; el vicepresidente del Consejo General de Dentistas, Juan Antonio López Calvo; y el vocal del Consejo General, José María Suárez Quintanilla.

## EL PRESIDENTE DE LA XUNTA DE GALICIA INAUGURÓ EL CONGRESO DE LA ODONTOLOGÍA Y ESTOMATOLOGÍA

**Alberto Núñez Feijó y Alfonso Villa Vigil inauguraron el pasado mes de diciembre el XXXIV Congreso Nacional y XIV Internacional de la Odontología y Estomatología.**

## JOSÉ MARÍA TEJERINA LOBO Y PABLO TEJERINA DÍAZ IMPARTIERON EL CURSO “DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO PERIODONTAL E IMPLANTOLÓGICO” EN TERUEL

En este curso se repasó lo relacionado con perioimplante insistiendo en las revisiones periódicas para mejorar los tratamientos.



El dictante, José María Tejerina Lobo, y Carlos Cañada Peña, presidente de la Junta Provincial de Odontólogos y Estomatólogos de Teruel.

Durante el pasado mes de noviembre, se impartió en Teruel el último Curso de Formación Continuada del Consejo “Diagnóstico y tratamiento periodontal e implantológico”, impartido por los José María Tejerina Lobo y Pablo Tejerina Díaz.

Se hizo un profundo repaso de todo lo concerniente al tema pe-

riimplante con especial hincapié en temas como la periimplantitis y el manejo de los tejidos antes, durante y después de un tratamiento con implantes, recalcando la vital importancia de las revisiones periódicas a fin de prolongar el éxito de nuestros tratamientos. Fue de gran interés para toda la colegiación asistente.

La jornada, que fue presentada por el presidente de CODES, Javier González Tuñón, contó con la participación de Juan Muñoz, Jorge Vizcaíno, José Antonio González y Daniel Tafur.

En primer lugar intervino Juan Muñoz, sales manager systems de la firma Sirona, quien

habló de las características y utilidades de los sistemas de toma de impresión digital y fresado, así como del nuevo software de diseño CEREC SW 4.2.

A continuación, tomó la palabra Jorge Vizcaíno, instructor técnico de Vita Zahnfabrik cerámicas mecanizables, que habló

## EL CODES APUESTA POR LA FORMACIÓN EN ODONTOLOGÍA DIGITAL

El Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Asturias (CODES) celebró el pasado mes de enero la sesión titulada “La odontología digital. Sistema CAD/CAM”, en la sede colegial en Oviedo.

sobre los materiales mecanizables utilizados en los sistemas CAD-CAM y de nuevos materiales como el enamic cerámica híbrida y sobre el nuevo disilicato de litio reforzado con circonio.

Por su parte, José Antonio González expuso su experiencia con el sistema Sirona Inlab y los materiales de uso diarios mecanizados

con ese sistema como el circonio, cerámicas feldespáticas, enamic y el nuevo Vita suprinity.

Finalmente Daniel Tafur, experto en práctica clínica con el sistema CAD-CAM, expuso varios casos prácticos y su resolución. Además, se hizo una demostración práctica en directo, con escaneado y fresado.



En la imagen, los asistentes a la jornada en la sede colegial de Oviedo.



De izquierda a derecha: Mariano del Canto, José Sevilla, José Ángel Hermida, Miguel Álvarez Edo, y Miguel Ángel Alobera en el acto de entrega de diplomas a los alumnos.

**D**entistas de toda España concluyeron con la tradicional entrega de diplomas su formación en el Máster de Cirugía Bucal, Implantología y Periodoncia. Estos estudios, impulsados y avalados por la Universidad de León (ULE) y el Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de León, cumplen ya su tercera edición.

El acto de clausura del máster se celebró en la sala Gordón Ordás de la Universidad de León y contó con la presencia de representantes de la ULE y del Colegio profesional de dentistas de León.

A la entrega de diplomas asistieron Mariano del Canto, director técnico del máster; José Sevilla, presidente del Colegio

de Odontólogos y Estomatólogos de León; José Ángel Hermida, rector de la ULE; Miguel Álvarez Edo, director académico del

máster; y Miguel Ángel Alobera, director técnico del máster, en el acto de entrega de diplomas a los alumnos.

## CONCLUYE EL MÁSTER DE CIRUGÍA BUCAL, IMPLANTOLOGÍA Y PERIODONCIA AVALADO POR LA UNIVERSIDAD DE LEÓN

La Universidad de León (ULE) y el Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de León impulsan y avalan este máster, que va ya por su tercera edición.

## ÓSCAR PEZONAGA, NUEVO PRESIDENTE DE LOS DENTISTAS DE NAVARRA

Hasta ahora había ejercido como vicepresidente del Ilustre Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Navarra.

**T**ras el periodo electoral, que se inició el pasado 4 de noviembre, Óscar Pezonaga y su equipo fueron elegidos para continuar al frente del COENA durante los próximos cuatro años.

La nueva junta, además de contar con Óscar Pezonaga como presidente, está compuesta por Beatriz Lahoz como vicepresidenta, Inmaculada Cerdón como secretaria, Itziar Ramos como Tesorera y Fran-

cisco Cardona como vicesecretario-vicesorero. Como vocales están José Ignacio Zalba, Luis Apezetxea, Vicente Sada y Miren Bueno y como vocal supernumeraria, Carmen Keogh.

Cabe destacar la paridad en la junta pues está formada por cinco mujeres y cinco hombres. En ella están representados tanto el ámbito público como el privado y todos los sectores profesionales de una actividad tan diversa como esta. Así, tie-



Óscar Pezonaga acompañado de su equipo.

nen cabida distintas ramas de la odontología como son ortodoncia, implantología, odontología general, periodoncia, etc. La media de edad es de 45 años; el más joven de 28 años y el mayor de 58, lo que la convierte en una de las juntas más jóvenes de España y en ella existe una mayoría de odontó-

logos frente a estomatólogos.

Todavía quedan por formar las comisiones que, adscritas a la junta, trabajarán en el colegio por y para los colegiados. Se prevé formar las comisiones de Dentistas Jóvenes, de Imagen, Científica, de Ejercicio Profesional y Deontológica, entre otras.

# ARTE Y HUMOR CONTRA LA “MALA” ODONTOLOGÍA

**El Colegio de Odontólogos de Valencia es pionero en el uso de atractivas ilustraciones que difunden mensajes para salvaguardar la salud bucodental.**

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Valencia ha iniciado dos nuevas campañas divulgativas para concienciar a la población contra la “mala” Odontología utilizando el humor gráfico como principal reclamo para suscitar el interés ciudadano.

Las dos nuevas campañas se fundamentan en dos creatividades en formato ilustración humorística que pretenden hacer entender a los ciudadanos dos mensa-

jes claros. Por un lado, los graves peligros derivados de la atención bucodental prestada por profesionales no titulados o intrusos (principalmente protésicos) y por otro alertar sobre las numerosas publicidades dentales engañosas.

La nueva campaña será difundida inicialmente mediante el reparto de folletos que combinan una parte humorística, a modo de símil para captar la atención, con otra más rigurosa en la que se ex-



## LA CALIDAD TIENE UN PRECIO, LOS CHOLLOS TAMBIÉN



**NO TE LA JUEGUES CON TU SALUD**



Es un mensaje del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Valencia

plican con detalle tanto la legislación como la realidad.

No es la primera vez que el Colegio de Valencia hace uso de la creatividad humorística para la difusión de mensajes divulgativos sobre la Odontología. Y es que hace un año ya fue pionero, en el ámbito de los colegios profesionales, en el uso de estas técnicas con la creación de una campaña fundamentada en una tira cómica sobre las comercializaciones agresivas.

### NUEVOS FORMATOS PUBLICITARIOS

Desde el Colegio de Valencia se entiende como necesaria la comunicación de mensajes divulgativos a la población y se apuesta por estos nuevos formatos, ya que son una forma muy útil para despertar el interés y la atención de los ciudadanos.

El primer folleto se centra en el grave riesgo sanitario de permitir una atención bucodental por parte de un protésico dental. La comparación y la reflexión a la que se invita al lector es clara, “Un conductor de ambulancia es un excelente profesional pero... ¿dejaría

usted que le operase de apendicitis? ¿Por qué deja entonces que le toque la boca el protésico dental?

En ese sentido y en la parte más seria del mensaje se recuerda que, tal y como establece la legislación, los protésicos solo pueden fabricar y reparar prótesis. En ningún caso pueden ni colocarlas ni intervenir en la boca del paciente tal y como lo indicó la sentencia 27/1/2012 del Supremo.

Finalmente, el último folleto editado por el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Valencia pretende abrir los ojos a los pacientes en relación a las cada vez más numerosas ofertas dentales. En este caso, el mensaje transmite que la entrada en el sector de franquicias, mercantiles y aseguradoras ha hecho que “Con tanta oferta ahora, ir al dentista es como ir al supermercado”. En la parte más seria, la entidad colegial señala un dato más que relevante y es que en los últimos cinco años y con la entrada de estos actores las denuncias dentales han crecido un 400%. Por ello se recuerda que “la calidad tiene un precio y los chollos también”. Es decir se insta a no jugar con la salud.

EXPODENTAL 2014.  
ESTAREMOS PRESENTES.  
SIEMPRE COMO PROTAGONISTAS.

Descubre las últimas novedades tecnológicas y  
participa en los **cursos prácticos en  
nuestro stand**

## EXPODENTAL CURSOS DE FORMACIÓN

EVENTOS EN  
EL EVENTO

Láser  
diodos

Magnetic  
Mallet

Elevación  
atraumática  
de seno

Piezo  
Surgery

Implantes  
cortos

EXPODENTAL

Madrid, 14-16 Marzo 2014

  
sweden & martina

[www.sweden-martina.com](http://www.sweden-martina.com)

## EL COLEGIO DE DENTISTAS DE SANTA CRUZ DE TENERIFE LANZA UNA CAMPAÑA EN DEFENSA DE LOS DERECHOS DE LOS PACIENTES

La campaña “Tu boca no está de oferta” quiere combatir las malas prácticas que puedan suponer un riesgo para el paciente.

El Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife ha presentado la campaña “Tu boca no está de oferta” para defender los derechos de los pacientes. Esta entidad profesional alerta de que, tras la publicidad engañosa y precios excesivamente bajos, puede esconderse el uso de materiales de mala calidad y prácticas erróneas que ponen en riesgo la salud. Tal como explicó el presidente del Colegio de Dentistas de Santa Cruz de

Tenerife, Francisco Perera, “se ofertan tratamientos a precios que prácticamente no cubren el coste, por lo que puede esconderse, tras estos importes excesivamente bajos, el uso de materiales de mala calidad”. “Los dentistas”, ha añadido Perera, “no podemos caer en un mercantilismo salvaje para atraer pacientes”. El presidente ha destacado que “el Colegio de Dentistas se ofrece como centro de información, donde el pa-

ciente puede asesorarse y obtener respuesta a las dudas que le puedan surgir”. Francisco Perera ha indicado, además, que los pacientes pueden dirigir al Colegio también sus reclamaciones o sospechas de malas prácticas.

El paciente debe estar siempre atendido por un profesional titu-

### PUBLICIDAD ENGAÑOSA

Dada la situación económica actual, existe el riesgo de que se produzcan casos de publicidad engañosa, en relación a precios y tratamientos. En este sentido, el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife quiere alertar que el paciente debe estar atendido



Francisco Perera, presidente del Colegio de Odontólogos de Tenerife.

lado y no por un comercial, para que le pueda realizar un diagnóstico adecuado y no sea sometido al llamado sobretratamiento, esto es, que el usuario acuda a la consulta para un tratamiento y termine por pagar un sobrecoste por otros servicios que, en realidad, no necesita. De esta forma, el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife quiere dejar claro que la salud bucodental no puede estar sometida a estrategias de marketing al uso.

siempre por un dentista, que diagnosticará el tratamiento a seguir, y no por un comercial o cualquier otra profesión. Asimismo, la tecnología y los materiales utilizados en odontología son avanzados y específicos, por lo que, tras un precio excesivamente bajo, puede esconderse un mal uso o la utilización de materiales de escasa calidad que pueden dar lugar a problemas posteriores o a una durabilidad de los mismos que no es la deseada para el propio paciente.

## MÁS DE MIL CIENTO JÓVENES RECIBIERON FORMACIÓN EN HÁBITOS DE HIGIENE BUCAL EN TENERIFE

Más de mil cien jóvenes recibieron formación en hábitos de higiene bucal, dentro de la campaña “Hábitos más sanos, tu boca más sana”, en institutos y colegios de Tenerife.

Esta campaña titulada Hábitos más sanos, tu boca más sana, es una iniciativa de Cruz Roja Juventud y el Colegio de Dentistas de Santa Cruz de Tenerife. De esta forma, se han fomentado, entre los más jóvenes, prácticas saludables como una alimentación equilibrada, que permitan controlar enfermedades crónicas como la diabetes y patologías bucales como la periodontitis.

Voluntariado de Cruz Roja Juventud y dentistas colegiados participaron en esta iniciativa, en la que también se entregó a los alumnos kits con productos para la higiene bucodental. Charlas informativas y actividades lúdicas y didácticas permitieron orientar a los jóvenes mediante consejos básicos para su salud bucal, en una campaña que ha tenido un año de duración.



La Cruz Roja instruye en hábitos de higiene bucal.

Las actividades se llevaron a cabo en los Institutos de Enseñanza Secundaria El Tanque, Buenavista, Rafael Arozarena (La Orotava), Ofra (Santa Cruz de Tenerife), Profesor Martín Miranda (La Laguna) y Mencey Acaymo (Güímar). También se ofreció información sobre hábitos saludables en el CEIP Pablo Martín Díaz y en la Escuela Montessori, en Santa Cruz de Tenerife.





Presidente del Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Tenerife

## FRANCISCO PERERA MOLINERO

**“Uno de nuestros retos es proteger a los pacientes y a los colegiados del intrusismo profesional”**

**F**rancisco Perera (Santa Cruz de Tenerife, 1959) se licenció en Medicina y Cirugía General por la Universidad de La Laguna en el año 1982. Tres años después se especializó en Estomatología en la Universidad Complutense de Madrid.

En 1988 decidió cruzar el Atlántico para realizar una tutoría en la especialidad de Ortodoncia con el Dr. Graber en su consulta privada y otra con el Dr. Sheldon Rosenstein de la Universidad de Northwestern, ambas en Chicago.

En 1993 se doctoró en Medicina por la Universidad de La Laguna y es académico correspondiente de la Real Academia de Medicina de Canarias. Actualmente, su dedicación a la ortodoncia es exclusiva.

Preocupado de mantener un buen nivel científico entre los profesionales que componen el colectivo de dentistas de Tenerife, pretende, ante todo, que la suya sea una profesión respetada y se mantenga un correcto nivel ético entre los colegiados.

**Pregunta. ¿Cuál debe ser la primera función/preocupación de un colegio profesional?**

**Respuesta.** Un colegio profesional debe preocuparse en primer lugar de preservar la profesión y, a continuación, ocuparse de los profesionales que la componen y que pertenecen al mismo. Ambas cosas se encuentran en una situación muy delicada en la actualidad, por lo que tenemos mucho trabajo que hacer desde los colegios profesionales.

**P. ¿Qué otros objetivos se ha planteado como presidente del Colegio de Odontólogos de Tenerife?**

**R.** Como presidente me preocupa mantener un buen nivel científico de los profesionales que componen nuestro colectivo, pero también me preocupa el nivel ético de los colegiados tanto

con sus pacientes como con sus colegas. Esto último me parece fundamental para conseguir que la nuestra continúe siendo una profesión respetada.

**P. ¿Cómo afecta a su provincia la crisis laboral que asola el país, desde el punto vista odontológico?**

**R.** Los pacientes tienen un menor poder adquisitivo y esto, indudablemente, se refleja en la asistencia de los pacientes a nuestras consultas. La salud oral, por desgracia, no entra en las prioridades del español medio por más que insistimos en que es más barato mantener una boca sana, que tratar una que, por descuido, ha desarrollado una patología.

En nuestra provincia por lo tanto, tenemos una cantidad excesiva de profesionales que tienen que

repartirse un número pequeño de pacientes, lo que está llevando a un problema de paro profesional.

**P. Actualmente hay una saturación de profesionales, ¿cómo considera que está afectando a la profesión?**

**R.** Vivimos un momento complicado que, desde mi punto de vista, afecta de una forma muy negativa a la profesión. El número de dentistas que existe hoy en el mercado es excesivo, pero el problema es que se calcula que, para el año 2020, habrá alrededor de 40.000 dentistas en España, número que casi triplica la cantidad de dentistas por habitante recomendada por la Organización Mundial de la Salud. Esta situación, además de originar el que tengamos ya dentistas inscritos en las oficinas de empleo, hará a los colegios estar

muy atentos ante la posible aparición de problemas de sobreatamiento de los pacientes. Los responsables políticos de esta situación no parece que sean conscientes de la situación que están creando y siguen permitiendo, de una forma irresponsable, la apertura de nuevas facultades de Odontología en este país.

Por otro lado esta misma situación está conduciendo a la aparición de un mercantilismo salvaje en el que parece que todo vale con tal de captar a un “cliente”, aunque yo prefiero seguir hablando de pacientes.

**P. España está un poco lejos al resto de Europa en cuanto a visitas al dentista por cuestiones preventivas, ¿cómo podría concienciarse a la población de la importancia de la prevención?**

**R.** En España acude al dentista

una vez al año solo el 43 % de la población, mientras que esta cifra en la Comunidad Europea es sensiblemente superior. La forma de concienciar de la importancia de mantener una boca sana deberá ser a través del lanzamiento de campañas de salud oral y, sobre todo, a través de la formación de los más jóvenes incluyendo en su educación normas de salud que les expliquen las ventajas de mantener unas buenas normas de higiene oral. En España seguimos sin valorar en su justa medida la necesidad de mantener una buena salud oral.

**P. ¿Cómo definiría a su equipo de gobierno?**

**R.** Al elegir a los miembros de mi junta traté de unir juventud con experiencia, estomatólogos con odontólogos y profesionales de dedicación exclusiva a una parte de la odontología con profesionales con dedicación a la odontología en general. Sinceramente creo que tenemos una junta equilibrada en la que cada uno aporta lo mejor de sí en beneficio de la profesión. Cada uno de ellos se entrega con dedicación a las tareas que tiene por su cargo y dedica una parte de su tiempo libre al servicio de la colegiación, aunque muchas veces esta labor no sea reconocida en su justa medida.

**P. Los “números clausus” son una constante causa de polémica, ¿qué puede decirnos sobre este asunto?**

**R.** El número de dentistas existentes en este país es excesivo y, desde mi punto de vista, no tiene sentido formar unos profesionales con un alto coste económico

en la formación de odontólogos un gran negocio. Por otro lado, habría que instaurarlo a nivel europeo porque si no, lo único que conseguiremos es que los estudiantes de aquellos países con “números clausus” vayan a sacar el título al país vecino para luego regresar con él al suyo, como ya está ocurriendo, por ejemplo, con Italia.

**P. ¿Qué opina de la actual proliferación de policlínicas dentales, la publicidad tan agresiva que hacen y la libertad de precios que existe actualmente para los tratamientos?**

**R.** Sobre la libertad de precios no podemos opinar, ya que esta condición esta regulada por el Tribunal de la Competencia y, por lo tanto, a los colegios nos toca respetar y cumplir esta legislación. Por otra parte no puedo dejar de sorprenderme cuando nos llegan noticias de tratamientos que se ofrecen por debajo de su precio de costo y tampoco puedo dejar de pensar que detrás de algunas ofertas se pudiera encontrar alguna forma de captación de “clientes” a toda costa y de una forma poco elegante. Los que ya tenemos unos años en la profesión, no estamos acostumbrados a estas prácticas y no terminan de agradarnos.

Uno de los problemas de algunas de estas policlínicas o franquicias que hoy en día estamos viendo aparecer por doquier es que su personal cambia constantemente y los pacientes se quejan de que, con cierta frecuencia, sus tratamientos son comenzados por un profesional y terminados por otro diferente.

**P. ¿Cree que es importante que exista una comunicación fluida**

**“Desde el colegio hacemos un esfuerzo importante para realizar varias campañas para mejorar la salud de la población con un gran esfuerzo económico por parte del colegio y de los colegiados”**

y una especialización altísima para condenarlos al paro laboral. Tendremos que llegar a un punto en el que formemos a los dentistas que necesitemos y no más. Lógicamente, si se aplica un “número clausus”, tendrá que aplicarse tanto en la universidad pública como en la privada cosa que no va a ser nada fácil sobre todo por parte de estas últimas, que ven

**entre los profesionales y sus representantes colegiales?**

**R.** Esta comunicación es fundamental, ya que los que estamos en las juntas de gobierno hemos sido elegidos democráticamente por los colegiados y, por lo tanto, como representantes suyos, debemos conocer sus inquietudes y los problemas que cada día se encuentran en el desarrollo de



la profesión para luchar con todos los medios a nuestro alcance para tratar de encontrar las soluciones a estas inquietudes y problemas. Dicho esto, también tengo que reconocer que sería mi deseo que mis colegiados participasen de una forma más activa en la vida colegial y no que se acordasen del colegio únicamente cuando tienen un problema. El dentista ha vivido hasta ahora bastante alejado del colegio, entre otras cosas porque se valía perfectamente solo en su clínica, pero el cambio de los tiempos nos obligará a unirnos para resolver los gravísimos problemas que se ciernen sobre la profesión.

**P. ¿Qué le parecen la formación que hay en España? ¿Considera que hay un exceso de cursos que pueden afectar a la calidad de la enseñanza?**

**R.** En general la formación que se ofrece es buena. No creo que

la cantidad de cursos pueda ser excesiva nunca, ahora bien, habrá que ser selectivo y elegir aquellos en los que realmente exista una garantía de calidad de la enseñanza.

**P. Qué opina de que personas sin titulación homologada abran clínicas dentales, ¿podría considerarse una forma de intrusismo?**

**R.** Que una persona que no sea dentista abra una clínica como empresario es perfectamente legal, si bien en este caso tendrá que poner al frente y como responsable de lo que allí ocurra a un dentista titulado y debidamente colegiado.

**P. ¿Cree que a la hora de abrir clínicas a veces predomina el criterio mercantilista sobre el sanitario?**

**R.** Últimamente estamos cayendo en este defecto, sobre todo



algunas franquicias en las que la salud del paciente, por desgracia, no es lo primero. Necesitamos recuperar algunos valores éticos y no caer en el “todo vale” con tal de captar un paciente.

No cabe duda de que la profesión ha cambiado y que el mercantilismo juega también un papel importante en nuestras consultas, pero debemos conservar la elegancia y no convertir nuestra profesión en un mercado salvaje con ofertas que rayan en la chabacanería.

**P. ¿Qué repercusiones tiene el posponer las visitas al dentistas por causas económicas?**

**R.** Como cualquier otra patología de nuestro organismo, el aplazar su tratamiento solo puede llevar al agravamiento de la misma. En el caso de la boca, esto conllevará tratamientos más complejos y más costosos biológica y económicamente. Acudir al dentista una o dos veces al año para que nos ha-

### **“Necesitamos recuperar algunos valores éticos y no caer en el “todo vale” con tal de captar un paciente”**

gan las revisiones pertinentes hará que, de detectar una patología, esta se aborde en un estadio inicial y su tratamiento será más sencillo y, por lo tanto, más barato.

**P. ¿Qué retos se plantea como presidente del colegio?**

**R.** Dentro de los retos que me planteo como presidente es que los colegiados que pertenecen al colegio que presido mantengan un buen nivel de formación, y en este sentido tenemos una Comisión Científica muy activa que

se ocupa de organizar cursos de un altísimo nivel prácticamente cada fin de semana. Además gracias a la buena gestión del colegio, hemos conseguido que estos cursos sean en su mayoría gratis para nuestros colegiados, cosa que no ocurre en demasiados colegios de nuestro país.

Otro de nuestros retos es proteger a los pacientes y a los colegiados del intrusismo profesional, que es un problema general de todos los colegios de dentistas de España. Esta es una lucha compleja porque en muchos casos es realmente complicado demostrar esta práctica ilegal, pero desde el colegio, empleamos todos los medios a nuestro alcance para librarnos de esta lacra.

Debemos concienciar, por otro lado, a nuestros políticos de la plétora profesional y de la necesidad de regular de alguna forma la incorporación de nuevos profesionales al mercado de trabajo nacional para no formar profesionales muy especializados y, por lo tanto, poco reciclables para condenarlos a ingresar las listas del paro laboral.

Finalmente me propongo acercar a los colegiados de base a la vida colegial y hacerlos más participativos.

**P. ¿Cree que se hacen suficientes campañas públicas para potenciar la prevención y la salud bucodental o queda mucho por hacer?**

**R.** Desde el colegio hacemos un esfuerzo importante para realizar varias campañas al año para mejorar la salud de la población con un gran esfuerzo económico por parte del colegio y de los colegiados ya que, al fin y al cabo, estas cantidades salen de las cuotas que aportan mensualmente. También supone un esfuerzo por parte de los colegiados que, desinteresadamente, se apuntan a las mismas para colaborar. Pero creemos que fomentar la salud es una labor importante y lo hacemos con profesionalidad y con gusto. Lo que muchos dentistas se plantean es si estas campañas no debería hacerlas nuestro gobierno con sus consejerías de Sanidad al igual que promueve la salud en otros campos de la medicina.

**P. ¿Existen algunas medidas o esfuerzos que las Administraciones pudieran hacer para incorporar prestaciones odon-**

**tológicas dentro del Sistema Nacional de Salud?**

**R.** La boca, inexplicablemente, se ha quedado fuera de las prestaciones del sistema de salud nacional y, que yo sepa, es la única parte del organismo que no se trata en la Seguridad Social. Dicho esto, también hay que reconocer que en el momento de crisis económica existente, no parece que la Administración tenga posibilidades de incorporar más servicios asistenciales a los pacientes, más bien lo contrario.

Por otro lado, en Canarias, al igual que en otras comunidades autónomas, se ha conseguido instaurar planes de atención dental de los más jóvenes. Así, la Consejería de Sanidad del Gobierno de Canarias y los colegios profesionales de las dos provincias canarias han llegado a acuerdos para tratar de forma gratuita a los niños entre seis y quince años de edad mediante el Plan de Atención Dental Infantil de Canarias (PADICAN). Esto supone un esfuerzo grande por parte de la Administración y de ambos Colegios. El plan lleva en funcionamiento cuatro años y estamos luchando para mantenerlo con vida en las difíciles condiciones económicas que atravesamos.

**P. ¿Cuáles considera que son los puntos débiles de la profesión? ¿Y los fuertes?**

**R.** Los puntos débiles de la profesión son ahora mismo la plétora profesional y el excesivo mercantilismo al que nos esta conduciendo. Los puntos fuertes son la ilusión y la preparación que nuestros jóvenes colegiados traen consigo al incorporarse a una profesión tan bonita como la que tengo la suerte de ejercer desde hace más de veinticinco años.

**P. ¿Cree que cualquier estudiante puede tener acceso a un máster y cursos de posgrado o tienen unos precios desorbitados para los tiempos que corren?**

**R.** Desgraciadamente cualquier estudiante no puede tener un acceso a un máster debido a los precios que se están pidiendo por estos. Esto es especialmente complicado para los canarios, por lo costoso que nos resulta desplazarnos para poderlos hacer. Debería existir alguna fórmula que permitiera a los recién egresados adquirir estos conocimientos sin que la cuestión económica suponga una barrera insalvable.

En un primer momento, Saskia Montá quiso estudiar Medicina, pero luego se dio cuenta de su vocación por la Odontología

## SASKIA MONTÁ GONZÁLEZ

Estudiante de 5.º  
curso de Odontología  
en la UAX

**“Al acabar la  
carrera es cuando  
empezamos a  
entender y a  
aprender todos  
los campos de la  
Odontología”**

**E**n un primer momento, Saskia Montá (Las Palmas de Gran Canaria, 1990) decidió estudiar Medicina y se marchó a Budapest para iniciar allí la carrera. Poco después, prefirió volver a España para comenzar Odontología en la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid, donde ha cursado sus estudios hasta hoy.

A esta joven canaria le gustaría especializarse en cirugía y relacionarlo con la implantología, la prótesis y la periodoncia. Para ella, la verdadera formación empieza cuando se dejan las aulas, por eso afronta con optimismo su último año de estudios.

De una manera ordenada, tranquila y constante evalúa su etapa universitaria con mucho positivismo, y no descarta realizar algún máster o estudio de posgrado.

Saskia se considera una persona deportista, de hecho era muy aficionada a las artes marciales, pero tuvo que dejarlas a un lado al marcharse a estudiar al extranjero.

Consciente de las cifras de paro que hay en España, mira su futuro con optimismo y afán de superación crítica que le motivan en su día a día.

**Pregunta.** Este año acabará la carrera de Odontología. ¿Cuál ha sido el balance?

**Respuesta.** Muy positivo, volvería a entrar de nuevo en la misma carrera.

**P.** ¿Qué habría estudiado de no ser esto?

**R.** Sin duda Medicina, es una carrera que siempre me ha llamado mucho la atención.

**P.** ¿Cree que debería limitarse el acceso de alumnos por año?

**R.** Sí, creo que el número de odontólogos que se gradúan es demasiado elevado a pesar de que la nota para entrar a la carrera es bastante alta.

**P.** ¿Cuáles son los aspectos negativos y positivos que ha encontrado en la carrera?

**R.** Positivos podría decir que el trato diario con personas y el poder ayudarles de alguna forma. Como aspecto negativo destacaría la fuerte competencia que hay.

**P.** ¿Cuáles son sus planes al finalizar el quinto año?

**R.** Continuar con la formación. El aprendizaje empieza ahora. Puede que hacer un máster o asistir a cursos. Tampoco descarto irme una temporada al extranjero.

---

**“En las aulas nos recuerdan a diario el alto índice de paro no solo en Odontología sino en todas las profesiones, por eso es tan importante formarse, diferenciarse e innovar”**

**P.** ¿Cómo se ve la crisis desde las aulas?

**R.** Nos recuerdan a diario el alto índice de paro no solo en Odontología sino en todas las profesiones, por eso es tan importante formarse, diferenciarse e innovar.

**P.** ¿Se plantea en un futuro montar su propia clínica?

**R.** No me niego a nada, pero por ahora no pienso en ello.

**P.** ¿En qué campo tiene pensado especializarse al terminar?

**R.** La cirugía es lo que más me atrae, relacionada con la implantología, la prótesis y la periodoncia.

**P.** ¿Considera importante la formación posgraduada para encontrar un trabajo mejor o más fácilmente?

**R.** Mucho, creo que es la clave. Al acabar la carrera es cuando empezamos a entender y a aprender en todos los campos.

**P.** Ahora que está terminando, ¿qué aspectos de la formación académica cree que son mejorables?

**R.** Daría más importancia a la parte médica en la Odontología, que siempre viene bien.

**P.** ¿Con qué talante afronta el futuro profesional?

**R.** Con positividad y confiando en encontrar buenas oportunidades de trabajo.

**P.** ¿Cómo podría diferenciarse cualitativamente de los demás?

**Saskia con sus compañeros de clínica.**




---

**“Es importante elegir lo que te gusta porque después los pacientes notarán la diferencia entre un profesional que realiza su trabajo con gusto y uno que trabaja para ganar dinero”**

**R.** Dedicando más tiempo de formación y viajando fuera de España para abrir horizontes y aprender otras formas de trabajar.

**P.** ¿Considera que falta práctica clínica con pacientes en la carrera?

R. No. En la UAX dedicamos el último curso completo a la práctica con pacientes en la clínica. Quizás sería mejor empezar antes desde el tercer curso como han hecho ahora con los alumnos de grado o como ocurre en otras facultades, pero la verdad es que un año entero con pacientes después de haber cursado ya toda la teoría está muy bien.

**Estudia Odontología en la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid. En la imagen aparece con sus compañeros de carrera.**



**“Mi plan al finalizar el quinto año es continuar con la formación. El aprendizaje empieza ahora”**

P. ¿Cómo valoraría las prácticas realizadas en la universidad?  
R. Positivas. Tenemos profesores a nuestra disposición que nos resuelven dudas y nos aconsejan sobre cómo actuar en algunas situaciones y hacemos todo tipo de tratamientos.

**“El número de alumnos que entran en la universidad privada es mucho mayor, sobre todo de estudiantes extranjeros más que de españoles”**

P. ¿Cuáles cree que son las opciones que tiene un recién graduado a la hora de buscar trabajo?

R. Ante todo tiene que estar abierto y no cerrarse puertas.

P. ¿Considera que desde las instituciones académicas y profesionales se está trabajando bien para solucionar la plétora?

R. No. Se está viendo que las nuevas incorporaciones son muy superiores a las jubilaciones y esto hace que empeore la calidad asistencial. Sobre todo el mayor problema son las nuevas macroclínicas y su filosofía empresarial más que otra cosa.

P. Muchos alumnos de la universidad pública consideran que la privada está haciendo daño a la pública. ¿Qué puede decir ante esto?

R. Es verdad que el número de alumnos que entran en la universidad privada es mucho mayor, sobre todo de estudiantes extranjeros más que de españoles.

P. Cada vez son más los estudiantes extranjeros que vienen a España a estudiar, y españoles que deciden marcharse al extranjero. ¿A qué cree que se deben estos movimientos?

R. A que en el propio país no dan facilidades para entrar en carreras sobre todo de Ciencias de la Salud y obligan a los alumnos a trasladarse a otros lugares.

P. ¿Qué se podría hacer para que la población tuviera más cultura de prevención?

R. Promoviendo la concienciación de la población mediante charlas en colegios y trabajos y publicidad en temas como hábitos generales, prevención del cáncer bucal, información de cuidados y mantenimiento de la salud bucodental y de la patología de base que la compromete, la corrección a tiempo de maloclusiones y el aumento de visitas al dentista.

P. ¿Cree que un joven que va a iniciar estudios universitarios debería analizar las salidas profesionales o, por el contrario, hay que estudiar lo que a uno le guste sin más análisis?

R. Siempre hay que tener en cuenta las salidas y saber a lo que te expones cuando acabes, pero creo que es mucho más importante elegir lo que realmente te gusta porque después los pacientes notarán la diferencia entre un profesional que realiza su trabajo con gusto y uno que trabaja para ganar dinero sin importarle la persona que está en su sillón.

# Seguro **Multirriesgo de Hogar**



## La llave de la seguridad de su casa



Ahora, con **SERVICIOS EXCLUSIVOS** pensados para su casa y para usted

- ✓ Manitas del Hogar
- ✓ Manitas Tecnológico
- ✓ Ayuda Personal en el Hogar
- ✓ Y disfrute también de nuestro servicio de Asistencia Informática Remota: A.I.R.

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

**LA CONFIANZA ES MUTUAL**  
**www.amaseguros.com 902 30 30 10**



(\*) Promoción válida para presupuestos de nueva contratación realizados hasta el 31 de marzo de 2014. No acumulable a otras ofertas. Consulte condiciones en su oficina provincial A.M.A.

Motivado por el afán de superación y la influencia familiar, se marchó a estudiar su posgrado fuera de España.



## **ARTURO LLOBELL CORTELL**

**Estudiante de los másteres de Periodoncia y Prótesis Fija en la Universidad de Pensilvania**

**“A un estudiante americano lo que más le preocupa es sacar las notas suficientes para poder entrar en un programa de especialidad de posgrado”**

**Penn**  
Dental Medicine



**A**rturo Llobell Cortell (Valencia, 1987) pertenece a la cuarta generación de dentistas de la familia Llobell. Estudió en la Facultad de Medicina y Odontología de Valencia y desde 2011 realiza los programas de Periodoncia y Prótesis Periodontal en la Universidad de Pensilvania bajo la dirección de los doctores Joseph Fiorellini y Ernesto Lee. Estos programas son de dedicación exclusiva y al combinarlos a la vez tienen un periodo de cuatro años, por lo que se graduará en junio del 2015.

La profesión le llamó la atención desde pequeño y la conoció gracias a su abuelo, su padre, su madre y su tío. Siempre atraído por el aspecto manual y personalizado de la odontología, tuvo claro que quería continuar con la tradición familiar.

Además, este joven abierto y trabajador, aficionado al tenis y al submarinismo compitió en automovilismo durante los años 2000-2009. Consiguió ganar la copa de España de Fórmula 3, la Fórmula Baviera (Campeonato de España y Portugal de la Fórmula BMW), ganó carreras de campeonatos europeos e italianos y quedó quinto en la International Formula Master (Campeonato de Europa de Fórmula Máster).

Durante este tiempo compitió y entrenó con un gran número de pilotos que han estado o están compitiendo en la Fórmula 1 en los últimos años hasta que un fatal accidente en el que peligró su vida le apartó de las pistas.

**Pregunta.** Es usted la última generación de los Llobell. ¿Qué le motivó a marcharse a Estados Unidos?

**Respuesta.** Mis motivaciones fueron el afán de superación y la influencia de mi tío sobre mí, ya que él realizó un programa similar al mío en la Universidad de Washington.

**P.** ¿Estudiar Odontología fue vocacional o inercia, dada la trayectoria familiar?

**R.** Estudiar Odontología fue vocacional ya que desde pequeño me llamó mucho la atención, aunque evidentemente influyó el haber vivido la Odontología desde pequeño en mi familia.

**P.** ¿Cómo están las bocas de los Llobell? ¿Alguna patología a destacar más allá de endodoncias o empastes, que alguno tendrán?

**R.** Yo diría que están bastante bien, ya que incluso mis abuelos, con casi noventa años de edad, conservan aún toda la dentición. Él que más tratamiento odontológico ha necesitado he sido yo, que necesité tres años de ortodoncia realizada por mi madre.

**P.** ¿Cuáles son, en su opinión, los problemas que arrastra la titulación de Odontología en España?

**R.** El mayor problema que le veo a la titulación de Odontología en España es el excesivo número de odontólogos que salen de nuestras facultades, superando las recomendaciones de la OMS y derivando a jóvenes muy capaces a un futuro incierto, que es el caso de muchos compañeros míos. A esto hay que añadir la ausencia de especialidades reconocidas en España, que es el único país de la Unión Europea donde estas no han sido establecidas.

**P.** ¿Y sus virtudes?

**R.** Considero que por el momento el nivel de la Odontología en España sigue siendo alto.

**P.** ¿Cómo está siendo su experiencia en Estados Unidos académicamente hablando?

**R.** Mi experiencia profesional en Estados Unidos está siendo muy positiva. Me he involucrado en diferentes líneas de investigación, he podido ser ponente en una conferencia y estoy tratando a un perfil de paciente que pienso me habría sido muy difícil de

hacer sin haber realizado los programas de posgrado en los que estoy involucrado.

**P.** Y eso del *american way of life*, ¿cómo lo lleva?

**R.** Lo llevo muy bien y me encuentro integrado en esta sociedad. La mezcla de culturas me ayudó a entender diferentes puntos de vista y veo cierto que el país sea considerado como un país de oportunidades, ya que el que trabaja duro suele ser recompensado.

**P.** ¿Por qué escogió los programas de Periodoncia y Prótesis Fija?

**R.** Pienso que la Periodoncia es una de las bases de la odontología moderna, donde su conocimiento es imprescindible para poder realizar rehabilitaciones de gran calidad y viceversa. Escogí los programas de la Universidad de Pensilvania porque están considerados como unos de los referentes a nivel global por el nivel del profesorado, complejidad y variedad de los tratamientos realizados y sus instalaciones.

**P.** ¿Volverá a la clínica familiar o contempla quedarse en Estados Unidos?

**R.** He pensado quedarme en Estados Unidos, donde tras graduarme de mis programas de posgrado me han ofrecido unas posiciones de trabajo que considero me ayudarían a cumplir mis objetivos a corto y medio plazo, sin embargo, opino que esos objetivos se pueden cumplir también en España donde me hace ilusión coger el relevo de mi familia en una clínica establecida por mi bisabuelo en 1934, si es posible involucrándome también académicamente donde pueda ser de utilidad, transmitiendo los conceptos y técnicas aprendidas aquí.

**P.** ¿Cuál es el balance de su formación a su edad?

**R.** Por el momento estoy muy contento con mi formación porque creo que he hecho las cosas lo mejor que he podido sin perder el tiempo. Al empezar los programas de Periodoncia y Prótesis Fija de la Universidad de Pensilvania tenía 23 años y pasé a ser el residente más joven. Un año y medio después tuve la oportunidad de representar a mi facultad en un congreso conjunto entre varias universidades americanas y a día de hoy me estoy sintiendo cada vez más cómodo con tratamientos avanzados en



Un fatal accidente le apartó de las pistas. Ahora se considera un simple aficionado.

los campos de la periodoncia y la prótesis fija.

**P.** ¿Considera importante realizar un máster tras acabar la carrera? No todo el mundo puede permitírselo...

**R.** Considero muy importante la especialización y la veo como el futuro de nuestra profesión, como lo es aquí en los Estados Unidos. Pienso que la especialización no solo ayuda a los odontólogos sino también a los pacientes, y puede darles un tratamiento más específico y de mayor calidad.

**P.** Aquí la queja constante son los "numerus clausus". ¿Qué le preocupa a un estudiante americano?

**R.** A un estudiante americano lo que más le preocupa es sacar las notas suficientes para poder entrar en un programa de especialidad de posgrado, ya que la competencia para entrar en los mejores programas estadounidenses es muy grande.

**P.** ¿Cómo es el plan de estudios allí?

**R.** La carrera de Odontología en Estados Unidos tiene una duración de cuatro años y hay un gran componente práctico, no hay muchos días festivos y es muy frecuente ver a los estudiantes trabajando o estudian-



Arturo Llobell ganó la copa de España de Fórmula 3 y la Fórmula Baviera.

do la mayoría de los fines de semana del año.

**P.** Además, es un aficionado a los deportes de motor, de hecho compitió en automovilismo diez años y ganó la copa de España de Fórmula 3. ¿Cómo se inició su afición?

**R.** La afición al automovilismo me viene de familia ya que tanto mi padre como mi tío fueron también campeones de España y las carreras siempre me han llamado mucho la atención. Mi padre nos compró un kart a mi hermano y a mí cuando teníamos ocho y cinco años respectivamente aunque no fue hasta los trece cuando empecé a competir. A los quince años pude dar el salto a los monoplazas gracias a varios patrocinadores y de ahí fui haciéndolo lo mejor que pude hasta ganar dos campeonatos nacionales y finalizar quinto en un campeonato europeo.

**P.** ¿A qué edad se subió a un coche de carreras por primera vez?

**R.** La primera vez que me subí a un kart tenía cinco años y la primera vez que tuve la oportunidad de subirme a un fórmula fue a los catorce años para realizar unos entrenamientos.

**P. Contaba su padre, Enrique Llobell, que en una ocasión estuvo al borde la muerte. ¿Qué recuerda de aquel terrible accidente?**

**R.** Uno de los fórmulas que iban detrás de mí no pudo frenar e impactó contra mi lado a 232 km/h. Tengo amnesia del día del accidente y no me puedo acordar más que de las imágenes que vi después y los datos de la telemetría aunque sí que recuerdo que la experiencia que tuve después en la unidad de cuidados intensivos del hospital no fue de las mejores de mi vida.

una buena integración con el paciente, basándose en aspectos clínicos y no económicos.

**P. ¿Cómo es la salud bucodental de los americanos? En España nos quejamos de la poca cultura de prevención respecto a Europa. ¿Cómo es allí?**

**R.** La cultura de la odontología está muy arraigada en Estados Unidos. La sociedad es muy consciente de que mediante la pre-



Actualmente está involucrado en dos especialidades, Periodoncia y Prótesis fija.

**P. Aunque ya no compita, ¿qué relación guarda con el mundo del motor?**

**R.** Ahora mismo no soy más que un aficionado más aunque sí mantengo el contacto con algunas de las personas con las que conviví.

**P. Imagino que se habrá cruzado con gente interesante en este camino, ¿alguien que le haya marcado especialmente?**

**R.** Tuve la oportunidad de competir y/o entrenar con un gran número de pilotos que han llegado o están actualmente en la Fórmula 1 entre los que destacaría a Lewis Hamilton, Sebastian Vettel y Jaime Alguersuari.

**P. Iba por buen camino. Fue el único español y el piloto más joven en ganar la Fórmula Baviera BMW. ¿Por qué no siguió?**

**R.** Fueron varias las razones por las que dejé de competir en automovilismo entre las que destacaría mis últimos accidentes, la crisis económica que afectó a mis posibles patrocinadores y el cambio de enfoque que le di a mi vida al centrarme más en la Odontología.

**P. ¿Qué características cree que tiene que tener un buen dentista?**

**R.** Para mí un buen dentista debe tener una adecuada capacidad de diagnóstico, el conocimiento de un tratamiento óptimo y tener

vención pueden evitar mayores complicaciones en su salud oral. La estética es un aspecto igual de importante en esta población, y los pacientes se preocupan mucho por su imagen.

**P. ¿Es muy caro ir al dentista en Pensilvania si lo comparamos con España?**

**R.** El coste de los tratamientos odontológicos en Estados Unidos es mucho más elevado que en España así como el coste de los laboratorios dentales, sueldos del personal de la clínica y otros, que suelen superar con frecuencia el doble que en nuestro país.

**P. ¿Cómo ve el futuro de la profesión en España?**

**R.** Opino que la masificación, la mercantilización de algunas franquicias y la falta de especialidades dificultarán el equiparamiento con el resto de Europa en el futuro.

**P. ¿Qué es lo que más añora de España?**

**R.** Mi familia, mis amigos de la infancia y la comida española.

**P. ¿Le gustaría que un hijo suyo continuara la saga?**

**R.** Me haría mucha ilusión que uno o más hijos míos pudiesen continuar con la trayectoria familiar aunque no los forzaré a ello.

En el taller de prevención se les enseña medidas básicas de higiene bucodental.



## **POR LA SONRISA DE UN NIÑO**

**“Cientos de niños viven en los basureros de Camboya. Su día a día: sobrevivir”**



Un día de primavera, hace ya veinte años, Christian y Marie-France des Paillères se acercaron al basurero de Phnom-Penh, Camboya. La miseria que allí encontraron les hizo crear una escuela para que los niños a los que les obligaban a recoger sacos de inmundicia para venderla pudieran tener una vida menos inhumana. Hambre, droga, prostitución, unos adultos apaleados por la vida y unos niños que se limitaban a subsistir eran las señas de identidad de estas víctimas de los horrores de los Jemeres Rojos.

Este matrimonio, que dirigía un programa de enseñanza en Camboya, decidió crear en 1996 la Asociación Pour un Sourire d' Enfant (PSE) con el objetivo, además de enseñarlos a leer, escribir y contar, de apartarlos el mayor tiempo posible del basurero.

En 2003 Marisa Caprile, actual presidenta, conoció al matrimonio Des Paillères y se hizo responsable de la organización de campamentos de verano, porque al acabar el curso los niños retomaban sus denigrantes oficios. Un año después, se organizó la ONG en España bajo el nombre Por la Sonrisa de un Niño.

Una odontóloga solidaria, Beatriz Gutiérrez Mosquera, interesada por este proyecto altruista decidió embarcarse en la iniciativa y marchó a Camboya para colaborar en los campamentos. El hecho de ser dentista permitió que pudiera ayudar en lo que ella mejor sabía, la atención sanitaria bucodental. El nombre de la ONG y su profesión fue algo casual, pero a partir de entonces se encargó de coordinar el proyecto dental de estos niños camboyanos que habían perdido la capacidad de sonreír a la vida.

La ONG tiene un único empleado y más de cien voluntarios que prestan su ayuda desinteresada, como es el caso de Daniel Manzano Carretero, también dentista.

## LA VIDA ENTRE LA BASURA

Gigantes ciudades entre la basura son el hogar, por llamarlo de alguna manera, de cientos de familias que se dedican, día tras día, a bucear entre los desperdicios para obtener ingresos. Metales, latas, restos de comida... todo vale para venderlo a las plantas de reciclaje. La mejor compañía: la droga para poder trabajar todo el día y soportar la inmundicia, los malos tratos y los riesgos de sufrir accidentes.

En el vertedero no hay valores. No hay esperanza. No hay amigos. Solo queda el instinto de supervivencia y, de vez en cuando, risas y juegos entre niños que sirve para recordar, por un momento, lo que en realidad son.

## PROYECTO DENTAL

El Plan de Salud Bucodental PSE/PSN ha logrado que más de 6.000 niños y familias procedentes de los vertederos dispongan de atención sanitaria para problemas dentales; problemas que, debido a la miseria, habían pasado a un segundo plano, pero que repercuten de forma negativa en la salud si no se tratan a tiempo.

Gracias a la ayuda del Ilustre Consejo General de Colegios de Odontólogos y Estomatólogos de España y de la Fundación Dental Española en 2012 se inició un Plan de Salud Bucodental y se abrió una clínica dentro de la enfermería que la ONG tiene en Phnom Penh.

Además de la educación en higiene oral, esta clínica ha atendido a más de 3.200 pacientes y realizado más de 6.000 tratamientos. Odontólogos españoles colaboraron desinteresadamente en la creación, supervisión y desarrollo de esta clínica y del Plan de Salud Bucodental en general.

Ante el aumento de niños y la expansión de la ONG hacia nuevas poblaciones desfavorecidas, la clínica no tiene la capacidad suficiente para poder atender a todos, y es muy complicada la atención de la población que vive en zonas alejadas de Phnom Penh.

Hasta la fecha se trasladaba a la enfermería de PSE/PSN en Phnom Penh a los niños con urgencias odontológicas más graves. Sin embargo, debido al gran número de niños atendidos y a los diferentes y lejanos lugares de residencia de estos, era necesario crear una Unidad Móvil que pudiera darles cobertura.

El objetivo de esta unidad es la ampliación de la asistencia bucodental, tanto en número de niños y de familias como en localización de los mismos, para dar acceso a un plan sanitario más completo que incluya la atención en las poblaciones más alejadas.

## MARISA CAPRILE, PRESIDENTA DE PSN

Marisa Caprile (Madrid, 1955) es la actual presidenta de la Por la Sonrisa de un Niño (PSN). Su hermano es el modista Lorenzo Caprile y su marido el madrileño Fernando Alonso, director de operaciones en Airbus, con quien se mudó a Francia. Cuando crecieron sus tres hijos, Alejandra, Pablo y Pedro, se centró en los niños camboyanos movida por la idea de "construir un mundo mejor para todos" con optimismo y trabajo.

Su vida, que transcurre entre Madrid y Toulouse, está marcada por la alegría, la armonía, el trabajo bien hecho y la pasión por los niños.

**Pregunta.** Una vida acomodada, una familia, un trabajo... y un día, conoce a unas personas que cambian la historia, ¿qué le hizo "pasar a la acción"?

**Respuesta.** Mi impotencia al ver en una película que presentaron los fundadores de la ONG en el colegio de mis hijos, a todos esos niños comiendo directamente de la basura... Fue como una explosión interior. ¿Cómo podemos permitir que hoy en día haya niños obligados a comer basura y a dormir sobre el basurero? Encima sus padres los pegan y los maltratan violentamente como consecuencia de una situación de veinte años de guerra. ¿Cómo podemos ver esto y no hacer nada? ¿Cuánta comida tiramos? ¿Cuánto dinero desperdiciamos? ¿Cuántos niños están en peligro? Mandela dijo que la calidad de una sociedad debería medirse por "cómo trata a sus niños y a sus ancianos".

**P.** En su caso, el espíritu solidario ¿se lleva dentro o un buen día un acontecimiento, una persona, un gesto... hace que aparezca?

**R.** Creo que son las dos cosas. Puede que se lleve dentro, pero un día un acontecimiento, persona o gesto es capaz de canalizar toda esa energía que estaba dormida.

**P.** Cuando tomó la decisión de participar activamente, ¿qué le dijeron sus hijos?

**R.** Los "culpables" de que tomáramos esta decisión como familia fueron mi marido y mis hijos. A mí me entró mucho miedo justo antes de tomar la decisión, y fueron ellos quienes me empujaron a decidirme, pues era la oportunidad que habíamos estado esperando durante muchos años. "Ahora que la tienes delante, ¿la vas a dejar pasar? De ninguna de las maneras, no te dejaremos. No tengas miedo, nosotros estaremos a tu lado e iremos todos juntos", me dijeron.

# NSK

# OFERTA ESPECIAL

visítenos en  
Stand  
7D18  
Pabellón  
7  
Expositional

## iPexII

Escala Natural, 1:1

### Localizador de Ápice Avanzado para Endodoncia

- Controlador *SmartLogic* de Nueva Generación
- Medición instantánea del conducto radicular de gran precisión
- Detección automática del ápice con exactitud
- 3 señales acústicas de aviso según la ubicación de la punta de la lima
- Gran pantalla LCD tricolor
- Diseño compacto que ocupa muy poco espacio

**825 €\***  
~~1.061 €~~

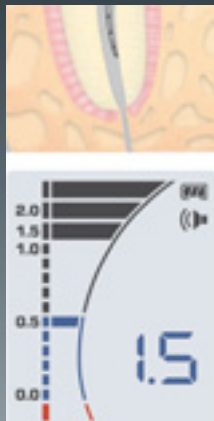


86 mm

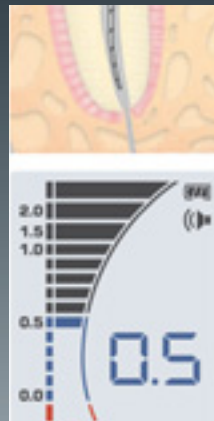
∅ 60 mm



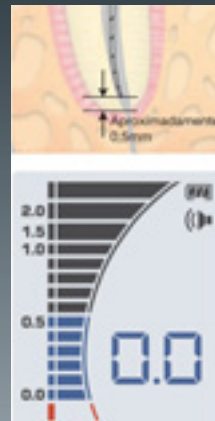
### CONTROL CONSTANTE DEL PROGRESO DE LA INSERCIÓN DE LA LIMA



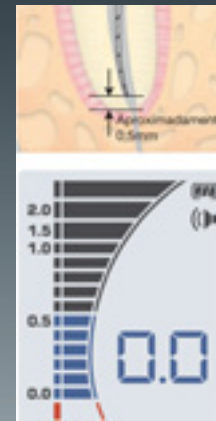
Inicio de la medición



Zona del ápice radicular



Llegada al ápice



Superación del ápice



**NSK Dental Spain SA**

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

[www.nsk-spain.es](http://www.nsk-spain.es)



Powerful Partners®

**P. Imagino que la primera vez que llegó al basurero comenzó a ver la vida de otra manera...**

**R.** Fue un *shock*... el olor tremendo, las moscas, el ruido de los camiones, todos aquellos niños trabajando, madres dando de comer a sus hijos, familias enteras viviendo entre plásticos... era como una pesadilla. A partir de ahí, todos los demás problemas cotidianos se ven con otra perspectiva y toman otra dimensión. Creo que la visión de la vida cambia radicalmente.

**P. La gente es consciente de que hay niños que sufren. Se compadece de ellos, ven la injusticia del mundo, pero una especie de coraza hace que se vaya de la cabeza pronto. ¿Qué podría hacerse para que esto no fuera así?**

**R.** Es una pregunta importante y difícil de contestar. Todos necesitamos protegernos también de tantos mensajes que nos llegan desde la TV, las redes sociales, la radio, etc... No se puede estar continuamente "sufriendo" por todo... y esto creo que es un problema hoy en día. Creo que la forma correcta de sensibilizar a las personas debe ser la educación: formar a nuestros hijos desde pequeños a respetar el mundo, a respetar a las personas, a buscar de verdad una felicidad duradera, que no esté basada

---

**“En un basurero la prioridad es sobrevivir, y para ello se necesita comer y estar sano. El odontólogo está directamente relacionado con las dos cosas”**

en comprar objetos, ni en divertirse con el alcohol o las drogas. Nuestra verdadera responsabilidad será la correcta educación de las generaciones futuras, generaciones que deberían concentrarse en trabajar por un mundo más sostenible, respetuoso de todos los hombres y culturas. Nuestros jóvenes y niños son la esperanza del mundo.

**P. ¿Cree que la crisis ha hecho que nos centremos más en nosotros mismos, a veces, como excusa?**

**R.** No, creo que no. Hay mucha gente que ha reaccionado positivamente ante la crisis. Los malos momentos nos han hecho plantearnos muchas preguntas que antes no nos planteábamos: ¿en qué baso mi vida? ¿Qué es lo que quiero y busco? ¿Cómo quiero vivir? ¿Qué es lo que me trae felicidad? Todos los grandes filósofos y pensadores de la historia dicen que las crisis bien llevadas son las verdaderas oportunidades de cambio, de maduración y de mejora para las personas y sociedades.

**P. ¿Qué siente cuando ve que la vida de un niño que podía haber estado marcada por la droga, la prostitución y la más absoluta miseria se ha “reorientado” gracias a los esfuerzos de la ONG?**

**R.** Siento una profunda emoción y un fuerte sentimiento de agradecimiento hacia todas las personas que, con su ayuda, permiten que se haya “rescatado” a ese joven de la basura, de la droga y de la prostitución. Tengo un sentimiento de “deber cumplido”.

**P. De todo lo que ha visto, ¿algo que se le haya quedado grabado en la retina...?**

**R.** El abrazo que una joven camboyana salida del basurero dio a mi marido. Fernando había dedicado dos horas a revisar su currículum, a corregirlo y

**En el basurero conviven con los residuos.**





a prepararla para una entrevista en el Hotel Intercontinental de Phnom Penh. Al término de las dos horas, Thyda se levantó y abrazó fuertemente a Fernando. Era, dijo, la primera vez que alguien le había dedicado dos horas de su tiempo. Nunca nadie se había preocupado antes de preguntarle por sus gustos, ideas, deseos. Nunca nadie se había preocupado por aconsejarla, guiarla, acompañarla... Una emoción intensa nos invadió a los tres. Este momento me hizo reflexionar mucho y me forzó a darme cuenta de que hay muchas cosas que en nuestro mundo damos por sentado: cariño, dedicación, preocupación por el otro, etc. Hay personas en el mundo que están muy solas y que no reciben todo lo que nosotros estamos acostumbrados a recibir desde pequeños y consideramos como normales. Deberíamos aprender a ver el mundo cada día como si fuese nuevo, cada día con ojos de asombro. Saint Exupery lo comprendía bien y lo explica extensamente en su libro del Principito: "Lo importante solo se ve con el corazón".

**BEATRIZ GUTIÉRREZ, COORDINADORA ODONTOLÓGICA**

Beatriz Gutiérrez (Madrid, 1985) estudió Odontología en la Universidad Complutense de Madrid porque combinaba la medicina con las "manualidades" y porque le gustaba mucho la ortodoncia, su especialidad. Trabajadora, constante y con gran facilidad para ilusionarse con nuevos proyectos forma parte de la ONG desde 2008.

**Pregunta.** Cuando decidió prestar su ayuda desinteresada en los campamentos del vertedero de Phnom-Penh no lo hizo como dentista. ¿Qué fue lo que le motivó?

**Respuesta.** Trabajando en un campamento de verano conocí a los hijos de Marisa Caprile. Me hablaron de Camboya, de cómo es la vida dentro de los vertederos y de los "campamentos" que organizaban para la ONG francesa para evitar que los niños escolarizados por la ONG volvieran a los basureros en los periodos no lectivos. Me encantó el proyecto y sentí que lo que quería era ayudar en lo que hiciera falta. Además, no tenía muy claro cómo de necesarios éramos los odontólogos en países del tercer mundo, no tenía apenas experiencia como dentista y, sin embargo, sí llevaba muchos años trabajando con niños como monitora de campamento.



**Daniel Manzano es un dentista voluntario desde 2012.**

**P.** Una vez allí, se dio cuenta de que con su profesión podía aportar algo más y puso en marcha, junto con otros compañeros, el proyecto odontológico. ¿Qué dificultades encontraron?

**R.** Creo que la mayor dificultad fue diseñar un proyecto que respondiera a las necesidades que la ONG tenía y que pudiera convertirse en realidad. Ahora lo veo clarísimo, pero en su momento tuvimos que hablar con muchas ONG para ver cómo habían montado ellos sus proyectos y decidir cómo íbamos a realizar el nuestro. Tuvimos que valorar aspectos legales del país, seleccionar un lugar para la consulta, decidir cómo íbamos a hacer llegar el material allí, nombrar un responsable local con quien comunicarnos durante el año, conseguir voluntarios en España... Se añadía además que yo no tenía ninguna

experiencia en odontología solidaria y, menos aún, en montar una consulta dental. La verdad es que tengo que dar las gracias a todas las personas y amigos que me han ayudado a que esto se hiciera realidad. Gracias a toda esa ayuda las dificultades han sido siempre pequeñas.

**P.** Viendo la vida del basurero, la salud bucodental está lejos de ser prioritaria. ¿Cómo interviene el odontólogo para cambiar esto?

**R.** Al principio yo pensaba así. Sin embargo, después de estar allí y de que los niños me abrieran la boca y me pidieran ayuda porque les dolía algún diente y no podían comer bien cambié de manera de pensar. En un basurero la prioridad es "sobrevivir", y para ello se necesita comer y estar sano. El odontólogo está directamente relacionado con las dos cosas y con sus

**"Al regreso del primer año no pude evitar sentirme culpable por todas las comodidades y privilegios que hay en mi vida"**



**Beatriz Gutiérrez, voluntaria desde 2008, participa en la realización del proyecto odontológico (imagen superior).**

tratamientos puede ayudar muchísimo a mejorar la calidad de vida de estas personas y niños que luchan por sobrevivir cada día.

**P.** ¿Cuál es el objetivo de este proyecto de salud bucodental?

**R.** Completar la atención sanitaria que la ONG ofrece a los niños que proceden de la calle y de los basureros del país. Somos un pequeño programa dentro del enorme proyecto de destruir miseria que la ONG francesa ha creado.

Precisamente porque esta atención es necesaria durante todo el año el proyecto dental desde el inicio ha tenido como objetivo funcionar durante los doce meses de manera ininterrumpida y depender de gente local. Los voluntarios europeos somos solo un complemento para ayudarles a poner en marcha el proyecto, para aumentar la capacidad de atención de la consulta y para desarrollar un programa de prevención y educación en higiene oral.

**P.** ¿Quiénes son los beneficiarios y cómo se financia la ONG?

**R.** Los beneficiarios son los niños y adolescentes que la ONG atiende y escolariza durante todo el año para hacer que salgan de la vida de la calle y los vertederos. Hay más de 6.000 niños, pero sigue incrementándose el número.

La ONG se financia a través de apadrinamientos, socios, donaciones de particulares y empresas, subvenciones públicas, eventos... somos una ONG pequeña, conseguir la financiación a día de hoy es muy complicado, pero lo usamos de manera correcta.

**P.** El plan fue todo un éxito. ¿Cuál es el balance?



Los pequeños acuden a la furgoneta de atención médica. Crear una unidad como esta de odontología será el siguiente paso.

R. Muy positivo. La ONG cuenta con un Plan de Salud Bucodental completo que incluye prevención y atención odontológica. Existe una consulta dental que funciona doce meses al año con una media de unas 250 visitas al mes. Por el momento se ha contratado a una odontóloga y a un auxiliar camboyanos y ya se han realizado más de 6.000 tratamientos. Además, están en marcha los campamentos de Odontología Solidaria, que se reali-

## “El gran reto que tenemos es la prevención y la educación en higiene dental, algo fundamental para que las condiciones vayan mejorando”

zan con la ayuda de odontólogos europeos voluntarios durante el mes de agosto para apoyar y completar el funcionamiento del programa general.

R. Y ahora, para seguir avanzando quieren poner en marcha una Unidad Móvil de Atención Bucodental, ¿qué incluye esta atención médica y qué suma a lo ya existente?

P. Consiste de manera resumida en una ambulancia que transporta tanto personal médico como material para poder realizar atención odontológica lejos de la consulta que ya tenemos montada en Phnom Penh.

El beneficio que supone es poder llegar a niños y familias que viven en las zonas alejadas y rurales del país. Teniendo en cuenta las condiciones de vida que tienen, para ellos resulta imposible trasladarse hasta la capital para ser atendidos en la consulta.

P. Cuando vuelve a su casa y ve todas las comodidades que tiene, ¿cómo relativiza?

R. Me he dado cuenta que se necesita muy poco para ser feliz. Estando allí tenemos muy pocas comodidades, pero no echo nada de menos. Lo que más me cuesta es volver... Aunque me sé la teoría y sé que cambiar el mundo es imposible, cuando vuelvo no puedo dejar de pensar en niños con nombres y apellidos, en lo feliz que soy allí, en que con el dinero que cuesta “x” aquí (por ej.: una botella de vino) allí podría hacer esto o lo otro... Creo que para relativizarlo me conformo con pensar que no hay que estar allí para ayudar y, junto a Diego (mi marido, que también forma parte de la ONG), hacemos todo lo que podemos desde aquí.

### DANIEL MANZANO CARRETERO, VOLUNTARIO

Daniel Manzano (Madrid, 1986) estudió Odontología porque era una profesión de habilidades manuales y, a la vez, podía tratar con personas.

De carácter alegre, optimista y perseverante, se mantiene fiel a sus principios y consigue sus propósitos con dedicación. Desde 2012 forma parte de PSN como voluntario.

P. ¿Cómo decidió formar parte de este proyecto solidario?

R. A través de una amiga conocí la existencia del proyecto dental que se estaba organizando en PSN. Me atrajo enormemente la idea de formar parte de este proyecto que se estaba gestando, con todo el potencial que conllevaba.

P. ¿Qué le aporta personal y profesionalmente?

R. A nivel personal supuso un cambio radical en mis esquemas de vida. Me aporta nuevas perspectivas que me permiten priorizar necesidades y ser conocedor de otras realidades más allá del entorno en el que me muevo. Todo ello me hace ser más consciente de la responsabilidad ineludible de ayudar a los demás. Profesionalmente supone una satisfacción saber que los niños puedan beneficiarse de mis conocimientos y habilidades en el campo de la Odontología.

P. ¿En qué aspecto cambió su vida tras la primera toma de contacto con el vertedero?

R. Presenciar la miseria en la que viven esos niños fue una experiencia tremendamente dura que me marcó y despertó en mí un fuerte deseo de hacer algo por cambiar esa realidad.

P. ¿En qué consiste su colaboración?

R. Durante el mes de agosto, atendemos a los niños que acuden a los campamentos de verano, en la clínica que hemos instalado en el campamento central. El tiempo que no es de atención asistencial a los niños, lo dedicamos a diseñar programas de prevención bucodental, organizar y analizar los registros de los tratamientos realizados durante el año, revisar el material, comprobar el correcto funcionamiento de los aparatos, etc.

El resto del año, mantenemos reuniones periódicas para definir y promocionar nuevas acciones con las que impulsar el proyecto dental dentro de la organización. Asimismo, realizamos un seguimiento de la actividad y el funcionamiento de la clínica que es atendida por personal sanitario camboyanos.

P. ¿Qué tratamientos son los más habituales?

R. Debido a las condiciones de falta de higiene en la que viven los niños, los tratamientos odontológicos más habituales que realizamos son las extracciones y las restauraciones complejas. Sin embargo, el gran reto que tenemos y a lo que estamos dando máxima prioridad es a la prevención y a la educación en higiene dental, algo fundamental para que las condiciones vayan mejorando. A través de juegos y actividades educativas, tratamos de concienciar a los niños de la importancia de la salud bucodental, tarea difícil si tenemos en cuenta que la mayoría de ellos no ha visto nunca un cepillo de dientes.

P. ¿Qué es lo que más le impacta de allí?

R. Pese a lo que podría parecer, lo más impactante no es la pobreza, ni las condiciones de necesidad, ni los vertederos, ni siquiera las consecuencias del pasado violento del país. Lo que más impresiona es la alegría que transmiten los camboyanos y especialmente la sonrisa de los niños, ajena a su realidad de miseria.

P. Cuando llega a su casa, retoma su vida acomodada, ¿cómo encaja las contraposiciones de estos dos mundos?

R. Al regreso del primer año no pude evitar sentirme culpable por todas las comodidades y privilegios que hay en mi vida. Es difícil aceptar que mientras uno retoma su vida, con todos los lujos que hay en ella, esos niños continúan la suya, con sus numerosas carencias y sufrimientos. Pasado un tiempo comprendí que el verdadero privilegio consiste en tener la capacidad y la oportunidad para ayudar.

# alineadent®



ORTODONCIA INVISIBLE  
**DIGITALIZADA**  
DE PRINCIPIO A FIN

Lo último en dientes perfectos  
al precio más económico



Alineadent® es el tratamiento de ortodoncia invisible **más económico** del mercado.

**Producido digitalmente** en su totalidad, garantizando máxima precisión.

**Evita errores** en el proceso de fabricación (vaciado de impresión, duplicado modelos, movimientos manuales, etc.) optimizando los tiempos de trabajo y ahorrando en materiales.

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

Laboratorio Ortoplus | 952 212 174 | [info@alineadent.com](mailto:info@alineadent.com)

Odontólogo de vocación  
nunca dejaría el trabajo  
de su clínica.



**FRANCISCO  
CALATAYUD PRIETO**

**Odontólogo**

**“El futuro de la Odontología  
lo veo incierto y complicado”**

**F**rancisco Calatayud (Santander, 1958) estudió Medicina en su ciudad natal y se especializó en Estomatología en el Instituto de Estomatología "Pitié-Salpêtrière Hospital" perteneciente a la universidad Pierre y Marie Curie de París. La vocación por la odontología le viene de familia, su abuelo, su padre, su tío y dos de sus primos son dentistas.

Desde muy pequeño empezó a practicar piragüismo e hizo de este deporte algo más que una afición, que también le viene de familia: su padre fue el primer cántabro en atravesar el estrecho de Gibraltar a nado. Ha sido varias veces campeón de España en la categoría veterano, senior y absoluta, campeón del descenso del Sella en dos ocasiones, campeón internacional en varias regatas y subcampeón en otras dos, y, en 2013, campeón del mundo Veteranos. Todo esto compaginado con su profesión que ejerce en su propia clínica en la capital cántabra. Amante del deporte, de la música clásica y de la novela histórica, confiesa que el trabajo y los entrenamientos le dejan muy poco tiempo para disfrutar de otras actividades al aire libre.

**Pregunta.** Leo su palmarés como piragüista: campeón del mundo Veteranos, varias veces campeón de España en categoría veterano, senior y absoluta, campeón del descenso del Sella en dos ocasiones, campeón internacional en varias regatas y subcampeón en otras dos... y me pregunto, ¿cómo se inició su afición por el piragüismo?

**Respuesta.** Empecé a practicarlo de pequeño en un club que había en Santander con mucha solera de los "Hermanos Calderon". Mi padre, gran aficionado al mar, me regaló una piragüita que me gustó muchísimo, desde entonces no he podido dejarla. De niño hice otros deportes, pero el piragüismo me enganchó de tal manera que ha sido a lo largo de mi vida algo más que un deporte de competición, un estilo de vida.

**P.** ¿Cómo y cuándo se convirtió en profesional?

**R.** El profesionalismo como tal no existe, el piragüismo es un deporte eminentemente *amateur* con la excepción de los depor-

tistas olímpicos que tienen becas durante unos pocos años. Otra cosa son las pequeñas ayudas en forma de patrocinio que realizan alguna firmas comerciales. De cualquier manera casi nadie puede vivir de un deporte como este. Espero que con el tiempo esto cambie.

**P.** Destacar en un deporte a estos niveles exige tiempo, esfuerzo y dedicación. ¿Cómo consiguió compaginarlo con la Odontología?

**R.** Mi vida profesional siempre ha estado por delante del deporte. Cuando era estudiante no entrenaba con la misma intensidad

**“El piragüismo me enganchó de tal manera que ha sido a lo largo de mi vida algo más que un deporte de competición, un estilo de vida”**

El piragüismo le ha aportado salud física, salud mental y multitud de amigos.



fotoyos.blogspot.com

y constancia por razones obvias, pero la constancia y trabajo a lo largo de tantos años fruto de una gran afición, han hecho que haya continuado hasta hoy manteniendo el nivel que exige la alta competición.

**P. Su padre, además de odontólogo, fue el primer cántabro que atravesó el estrecho de Gibraltar a nado con un récord de seis horas, 54 minutos y 30 segundos. ¿Cómo se vive ese momento en la familia?**

**R.** Yo no había nacido cuando hizo esa proeza, pero lo he revivido muchas veces no solo a través de la familia, sino también con testimonio de distintas personas que sí fueron testigos directos de la hazaña. Me hubiese gustado muchísimo haber compartido ese momento con mi padre, todo un orgullo para cualquier hijo.

**“Entrenar en invierno de noche y con mal tiempo después de una larga jornada de trabajo cuesta un poco, pero el esfuerzo merece la pena”**

**P. Ha compartido con su padre y tíos la afición por el mar. ¿Hay más odontólogos en la familia?**

**R.** De muy niño recuerdo con cariño cómo me llevaban a hacer pesca submarina mi padre y su hermano José María también dentista. Me dejaban buceando en unas pozas paradisíacas de la costa cantábrica, en Langre, mientras ellos se internaban durante horas en lo más profundo del mar. Allí pesqué mi primer pulpo, aunque más bien el pulpo me pescó a mí, ya que se enredó en mi aleta. Somos una familia de honda tradición odontológica, pues además de mi abuelo, mi padre y mi tío, tengo tres primos más todos con el mismo apellido Calatayud, otro en Santander, Francisco como yo; en Madrid, Jesús Calatayud Sierra; y en Zaragoza, su hermano Fernando. Y no puedo dejar de citar a mi tío Jesús Calatayud, que aunque no era dentista, fue un gran especialista en traumatología y ortopedia. ¡Ah! Y una prima protésica dental, Lucía Calatayud.

**R. De su padre le quedarían buenos consejos de ambas profesiones. ¿Cuál recuerda especialmente?**

**R.** De mi padre me quedo con su ejemplo, pues creo que al final es el mejor consejo. Hemos trabajado juntos en la consulta familiar hasta su jubilación y me enseñó mucho en el inicio de mi vida profesional. En el terreno deportivo aparte del mar, mi padre tuvo una gran afición por el golf que yo no he seguido. Pero siempre vi en él la constancia y la entrega en todo lo que hacía.

**P. ¿Cuáles cree que son los mejores lugares para hacer piragüismo en España?**

**R.** España es un país privilegiado en ese aspecto pues su amplia y variada geografía permite la práctica de las diversas modalidades de piragüismo en innumerables parajes de singular belleza, desde las aguas interiores de los ríos y los embalses, hasta la costa agreste del norte o las maravillosas aguas del mediterráneo. Dependiendo del lugar de residencia las personas pueden escoger distintos tipos de piragüismo, aguas tranquilas, descensos de aguas bravas, piragüismo marino de costa; es un deporte que ofrece un amplio abanico de posibilidades no solo para competir, sino como deporte familiar y vacacional. Personalmente me inclino por el piragüismo de mar en la modalidad de surfski, por lo que considero que la costa cantábrica es un muy adecuada para ello.

**P. ¿Se queda con la espinita de haber participado en unas olimpiadas?**

**R.** Me hubiera gustado pero eso nunca ha estado a mi alcance, puesto que la edad olímpica de los deportistas en general coincide con la edad universitaria siendo ambas cosas incompatibles. En otros deportes, tal vez se pueda compaginar.



**Cuando era pequeño, su padre, de quien heredó su pasión por el mar, le regaló una piragüita y nunca se separó de ella.**



Aunque el piragüismo era parte de su vida, nunca lo antepuso a sus estudios universitarios.

**P. ¿Cómo ve el futuro de la Odontología?**

**R.** Incierto y complicado. Teniendo en cuenta la crisis económica que nos sacude y la proliferación de las franquicias con su peculiar funcionamiento, puede parecer que hay un exceso de oferta, que puede desembocar en una plétora profesional, lo cierto es que vivimos un momento cambiante al cual habrá que saber adaptarse.

**P. ¿Y la formación en las facultades españolas?**

**R.** Actualmente la oferta docente en España es de lo mejor, no obstante es en el posgrado donde hay que rematar la formación. Es ahí donde cada uno debe orientarse según sus preferencias, aunque también creo que es bueno no especializarse demasiado pronto para poder hacer un poco de práctica profesional general y luego decidir...

**P. Con su azarosa vida profesional, ¿le queda tiempo para participar en la vida colegial?**

**R.** De hecho formé parte de dos juntas colegiales siendo presidentes el Dr. Soto Carasa y el Dr. Berrazueta. Guardo un grato recuerdo de esa época de mi vida profesional. Es algo que recomiendo a los jóvenes dentistas, que se impliquen en los colegios para tener un contacto directo con la problemática del sector y, sobre todo, para relacionarse con otros colegas, ya que es una profesión que a veces puede resultar un tanto solitaria.

**P. ¿Cómo es la salud bucodental de los cántabros?**

**R.** En Cantabria durante el gobierno de Juan Hormaechea se creó el Servicio Cántabro de Salud Buco-Dental



Pese a que practicó otros deportes, el piragüismo le enganchó de tal manera que hizo de él un estilo de vida.

**P. ¿Cómo repartía el tiempo para compaginar ambas cosas?**

**R.** A veces es duro. Entrenar en invierno de noche y con mal tiempo después de una larga jornada de trabajo cuesta un poco, pero el esfuerzo merece la pena pues es la única manera de mantener cierto nivel competitivo. En mi caso también tengo la suerte de contar con el apoyo y la comprensión de mi familia, algo indispensable para cualquier deportista de competición.

**P. Tendrá una forma física estupenda. ¿Cómo se cuida? ¿Cuáles son sus hábitos de vida saludable?**

**R.** Estar en forma es indispensable para poder competir en cualquier disciplina. Concretamente el entrenamiento específico en la piragua ya proporciona una forma física excelente para estar fuerte y poder cumplir con todo un calendario oficial de competiciones. Pero sí que conviene complementarla con otros ejercicios como puede ser carrera a pie y gimnasio. Lo que ocurre es que es complicado sacar tiempo para todo. Esto, unido a una dieta variada y equilibrada, es suficiente como dije antes para poder competir sin problemas.

**P. Actualmente trabaja en su propia clínica dental. ¿Alguna vez se le pasó por la cabeza dejarla?**

**R.** Nunca, me gusta mi trabajo.

al frente del cual estuvo el Dr. Miguel Ángel Pellón. Creo que se marcó un punto de inflexión en la mejora de la salud de la población, sobre todo infantil. Este hecho lo hemos constatado todos en nuestras consultas privadas.

**P. ¿Qué aspectos son los más complicados día a día de ambas profesiones?**

**R.** Para mí lo más complicado de la odontología es algo que a priori puede parecer sencillo, la primera visita. Interpretarla correctamente, por qué acude, qué espera de nosotros, qué le ocurre... En



Francisco asegura que sin el apoyo de su familia no habría sido posible compatibilizar el piragüismo con la odontología.

el deporte, lo más complicado es compatibilizarlo, a veces, con la familia. En niveles de competición la exigencia es muy grande y se necesita mucha comprensión familiar, que gracias a Dios yo tengo; un entorno favorable ayuda mucho.

**P. ¿Y los más gratificantes?**

**R.** En la consulta lo más gratificante siempre es que el paciente quede totalmente satisfecho, y en mi deporte, el mero hecho de entrenar todos los días ya sea invierno o verano. El piragüismo me aporta principalmente salud física y mental, y naturalmente a lo largo de tantos años multitud de amigos, ¿qué más se puede pedir?

**“Tengo la suerte de contar con el apoyo y la comprensión de mi familia, algo indispensable para cualquier deportista de competición”**

**P.** En esta época de crisis, ¿cree que se corre el riesgo de que el paciente se fije más en el presupuesto que en la profesionalidad?

**R.** Puede ser, sobre todo ahora con las ofertas tentadoras que vemos en la publicidad. Debería prevalecer la confianza en el profesional, ya que cuando esto falta la silla se queda en tres patas. De todas maneras, creo que todos estamos haciendo un gran

**“De mi padre me quedo con su ejemplo, pues creo que al final es el mejor consejo”**

esfuerzo en la contención de las tarifas a la hora de elaborar los presupuestos.

**P. ¿Ha visto disminuido el número de pacientes de un par de años a ahora?**

**R.** Todos los sectores notamos la crisis y la odontología no se libra. Quiero ser optimista y pensar que este año 2014 empecemos a vislumbrar una recuperación.

**P. ¿En qué le gusta emplear su tiempo libre?**

**R.** El poco tiempo libre que tengo lo dedico a mi familia. Salimos de excursión en bici, paseamos, vamos a un buen concierto.

**P. ¿Ve a sus hijos siguiendo sus pasos?**

**R.** Tengo hijo e hija pero ninguno de ellos ha seguido la tradición familiar y tampoco practican el deporte del piragüismo. Tienen otras aficiones. Mi hijo hubiera sido el cuarto Francisco Calatayud en la misma consulta, pero en fin, así es la vida, hay que ponerles los medios, pero son ellos los que deben escoger el camino.

**FOTOS:** ByE torcida



**NUEVO**

# La web de confianza para el profesional dental



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

DONDE LOS PROFESIONALES SE **CONECTAN**

Continuamos con el cuidado que empieza en su consulta





## **NURIA GONZÁLEZ**

**Actriz**

**“Si no tienes herramientas para masticar estás haciendo daño a tu tracto digestivo y en definitiva a tu salud”**

Sus dos premisas son quererse a sí misma y aceptarse como es.

Nuria González transita por los “titantos” años, nombre de su último espectáculo, aprovechando el momento y con una sonrisa que se burla del paso del tiempo sin mirar las agujas de un reloj que nunca ha llevado. “Los seres humanos cometimos la tontería de inventar el tiempo y colgárnoslo de la mano”. Lo cierto es que el suyo ha sido muy bien aprovechado desde el momento en el que un compañero del instituto la animó a subir al escenario. “Ni sabía que el teatro se estudiaba, pero fue un amor a primera vista”. Lo dice quien nos enamoró siendo Adela en *Manos a la obra* y Candela en “*Los Serrano...*” Y ahora, otros “titantos” años después puede presumir de regalar sonrisas y carcajadas sin complejos y sin miedo al dentista. “No hay miedo y sí mucha prevención”. Más difícil sería verla sentada en el diván del rejuvenecimiento facial “contando las anestésicas para quitarme ocho años... ¿durante cuánto tiempo?” Lo mejor es quererse uno mismo tal cual es, y lo dice, con la naturalidad de otra de sus sonrisas.

**Pregunta.** La hemos visto en la televisión, en el cine, entre actores y escenarios, pero nunca sola. Representar en un teatro siempre es un reto, pero hacerlo con un monólogo y asumiendo el éxito y el fracaso como propio parece un riesgo que muchos no están dispuestos a acometer. ¿Es tan necesario y sugerente hacerlo?

**Respuesta.** Es un reto y un riesgo muy importante. Para mí era necesario subirme al escenario y representar un monólogo, pero cada persona funciona de una manera. Hay actores que ni se plantean subirse a un escenario siendo excelentes profesionales, y otros que tampoco se plantean hacer una película teniendo unas cualidades interpretativas bestiales. Estar una hora y media sola delante del público impone, pero también te ayuda a crecer y a ponerte a prueba. Creo que en algún momento de la vida el ser humano debe enfrentarse a uno mismo.

**P.** ¿Qué cree que debe de tener un buen guión para que el actor no pueda rechazarlo?

**R.** Cuando recibí el guión del último espectáculo -Titantos- me pareció atrayente porque nunca había representado a un personaje con un carácter tan egocéntrico y exhibicionista como este. Si leo una comedia y no me río desde el principio no puedo representarla, por eso he rechazado papeles. ¿Que si puedo echarle oficio? Claro, pero no es igual porque no confías en lo que estás representando. Lo que mucha gente desconoce, o por lo menos me pasa a mí, es el miedo que te entra cuando en uno de esos días de ensayo las cosas no salen tan bien y piensas por qué te habrás metido en este tinglado.

**P.** ¿A qué se te enfrenta un actor en un escenario, al tiempo, al éxito, al fracaso, o lo que puede ser peor, a la indiferencia?

**R.** ¿Y si no viene la gente? Esa es la cuestión a la que se enfrenta un actor, y más si lo que vas a representar depende solo de ti. El público es muy generoso viniendo al teatro y tu objetivo es no defraudarles y ganarte su admiración porque nos debemos a él, tenemos que ser honestos. Si me hablas de la crítica, te diré que leo todo lo que dicen de mí y sobre el espectáculo que protagonizo, pero me da igual. Lo

**“Apreciamos que envejece la familia, los amigos..., pero envejecer uno mismo lo llevamos muy mal”**

importante sobre cualquier pensamiento de terceras personas es que estés convencida de que lo que representas no se acercará al ridículo. Puedes fracasar inconscientemente, pero conscientemente no sería posible porque me echaría a llorar a estas alturas de mi carrera artística y no es admisible.

**P. En un estado de autocrítica, ¿existen cosas de las que no nos damos cuenta o de las que obviamos reconocer?**

**R.** Esta función tiene dos caras tan reales como la vida misma. Una es la reflexión sobre el paso del tiempo y la certeza de que todos vamos hacia el declive. La cuestión es cómo afrontarlo y lo absurdo de no aceptarlo. Me parece estúpido pensar que no nos sucederá a nosotros, pero en cambio sí apreciamos que envejece la familia, los amigos..., pero envejecer uno mismo lo llevamos muy mal.

**P. En ese deseo constante por encontrarse y realizarse uno mismo está el hombre y la mujer, aunque siempre ha insistido que desde un punto social bastante diferente.**

**R.** El problema es que no estamos igual mirados el hombre y la mujer. Si estuviéramos vistos de la misma manera no habría diferencia, pero como en todo. El punto de vista general es parcial y sesgado si no ¿por qué el hombre puede ir sin afeitarse y si la mujer no lleva depiladas las piernas es un oso peludo? A las mujeres se las mira al milímetro, ¿qué ocurre si una mujer deja un día de pintarse? Pues que te preguntan si estás bien, si te sucede algo, que tienes mala cara, etc. Esto se ha asumido como algo natural, pero no lo es. Si fuéramos honestos veríamos que no existe tal diferencia, que es una ilusión en una vida que está llena de cartón. A las mujeres se nos exige mucho, es más, se nos incita.

¿Has visto los anuncios de cremas en los que salen jóvenes de 22 años hablando de antiarrugas cuando aún no tienen edad para que les salgan? ¿Somos tontos o qué? Como yo no me maquillo me han llegado a decir que cómo me presento tan desaliñada a un *casting*, en esos casos siempre les digo que les estoy dando la materia prima para que con la imaginación del artista, que se supone que son, representemos algo. La exigencia a este lado del ser animado racional es mayor, aunque os advierto a todos los hombres que os estáis viniendo a este lado.

**P.** Ojeando la cartelera de nuestros teatros nos encontramos con espectáculos que rivalizan en ofrecer al espectador emociones y mensajes con los que levantarse al día siguiente y...

**R.** Existe una lucha de emociones que no solo están relacionadas con la edad, también con las circunstancias, el momento, las relaciones, el trabajo... Hay que aceptar la vida tal cual es y no esperar a algo que imaginabas porque estarás entonces abocado a la frustración. En el espectáculo de Taitantos, la protagonista (Susana) ha cumplido con todas las etapas y expectativas de su vida, pero es consciente de que sufre el drama de una hiperadaptada, una persona perfecta para

todo lo que se le está exigiendo hasta que de repente no se adapta a este mundo y el tiempo corre y corre. Es una historia muy real, pero en clave cómica y con mucho humor.

**P. Entonces, ¿qué importancia le da Nuria González al tiempo y a su paso inexorable por nuestras vidas?**

**R.** Pensar en el tiempo es una estupidez. Los seres humanos cometimos la tontería de inventar el tiempo y colgárnoslo de la mano. Yo nunca he llevado reloj, solo el día de mi comunión por un regalo. Podría decir eso de “consejos vendo que para mí no tengo”, pero en cualquier caso, cuando empiezas a pensar en el tiempo en forma negativa debes entender que hay cosas que por más que las reflexiones no van a cambiar, por eso no merece la pena dejarse el tiempo en ello. En cualquier caso, mi consejo sería que rentabilices este momento, ahora.

Me quedo con una reflexión de Quevedo: “Cuando decimos que todo tiempo pasado fue mejor, condenamos el porvenir sin conocerlo”. El tiempo es un problema universal con el que vivimos esclavizados. Por eso insisto en que la única solución es rentabilizar el tiempo presente..., pero es tan difícil.

**P. ¿Mira igual Nuria González al teatro que al cine y la televisión?**

**R.** A mí el teatro me ha enseñado a vivir mucho. Cada vez que te metes a hacer una función te sumerges en un mundo ajeno que no es el tuyo y eso te da una capacidad de observación más aguda. El teatro te enseña a mirar con otros ojos, algo muy saludable para relativizar las cosas, aunque siempre me he tomado muy en serio esto y dando lo mejor de mí. Fue un amor a primera vista porque sabía que en el teatro había algo a lo que no podía renunciar.

**P. Pero hasta que llegó a ser artista, soñaba con ejercer de periodista, de veterinaria, y de muchas cosas más.**

**R.** En mi familia no hay antecedentes artísticos, aunque mi abuelo paterno cantaba flamenco muy bien pero en casa. El teatro me llegó por sorpresa, es más, no sabía que se estudiaba. De repente, a los 17



**Nuria intenta vivir el presente sin preocuparse por el tiempo, algo inventado para ella.**

## “El teatro te enseña a mirar con otros ojos, algo muy saludable para relativizar las cosas”

años un amigo me comentó que necesitaba chicas para un grupo, me subí al escenario y todo cambió como un cuento. Y eso que tuve que hacer un *casting* e improvisar el papel de una chica que criticaba el ambiente y la gente de una fiesta. Recuerdo que me temblaba todo, pero desde ese momento solo tenía horas para el teatro. Llegué a quitarme los tacones que llevaba desde los quince años, dejé de tener vergüenza y comencé a llevar una vida mucho mejor...

**P.** Decía un escritor francés que “El más largo aprendizaje de todas las artes es aprender a ver” ¿En quién se fija Nuria González para seguir aprendiendo en un mundo que muchas veces está ciego frente a la admiración?

**R.** El festival de Teatro de Málaga fue un escenario de inspiración fabuloso en el que un actor puede imaginarse muchas cosas alrededor de este apasionante mundo. En mi caso fue así, aunque también vi mucho teatro en Madrid, pero con todo ello, nada me convenció más que lo que sentí aquel primer día que hice teatro.

**P.** Y con el tiempo llega el reconocimiento, el éxito repetido, pero comedido al paso de experiencias y años. ¿Con el tiempo se vuelve una más “pejiguera” con los papeles y las propuestas como dicen en su tierra, Málaga?

**R.** Eso es muy malagueño. He sido de las de decir sí a todo porque el trabajo me ha venido poco a poco como las gotas. Me considero una persona constante y paciente, si no, estaría haciendo otra cosa muy distinta que la de artista. También he tenido muchos motivos para decir ¡ya basta! porque aunque trabajas cerca del éxito, nunca sabes dónde estará el fracaso. Si hay un personaje y una verdad alrededor soy fácil de convencer.

**P.** ¿Qué supuso artística y personalmente interpretar los personajes de Adela, Candela y Clara?

**R.** Adela en “Manos a la obra” fue mi primer personaje de verdad y el que me puso nombre... y curiosamente Candela en “Los Serrano” vino a sacarme de Adela y a confirmar el éxito que tuvo. El personaje de Clara en “Física o Química” fue estupendo porque fue otro mundo, otro registro diferente. La verdad es que he tenido suerte con estos tres últimos trabajos y con las series, que han funcionado muy bien en la televisión.

**P.** ¿Cree que somos esclavos de la edad?

**R.** Somos adictos a la esclavitud en algunos casos. Lo que está claro es que el tiempo es una invención, el deterioro no. ¡La culpa la tiene este último, dejemos al tiempo en paz, que encima lo hemos inventado nosotros!

**P.** El último personaje suyo hace una reflexión de la edad adulta, en ese momento en el que desearías volver a tener veinte años, pero en el que el tiempo y la apariencia física son más reales que los propios deseos. Una de las decisiones de esta mujer es la de acudir a un centro de rejuvenecimiento facial para quitarse ocho años. ¿Existe un mensaje de Nuria González y su personaje en este sentido?

**R.** Está claro que somos esclavos de nuestro aspecto físico. A mí me parece muy bien que la gente crea que es lo que tiene que hacer. Si yo estuviera a punto de hacerme una operación facial pensaría que si me “quito” ocho años me quedaría en “taintos”, pero hay que ser consciente de que esto sería una constante porque el deterioro continúa, simplemente es dar marcha atrás a algo inevitable. Por eso también debemos respondernos cuánto tiempo queremos aparentar ese aspecto para saber cuántas anestias vas a pasar. A medida que cumplas años tienes que valor más cosas. Lo mejor es quererse uno mismo tal cual es.

**P.** En lo que no hay duda ni excusas es en el cuidado bucodental de una persona. ¿La apariencia física empieza en una buena imagen de nuestra boca y dientes?



**El teatro le enseñó a relativizar las cosas y a mirar la vida de otra manera.**

**R.** Me cuido mucho, acudo a revisiones, regularmente pido cita para una limpieza y me dejo aconsejar mucho. Tengo una boca peculiar, ¿no la ves? También tengo implantes, y eso me ha dado más seguridad en todos los aspectos.

**P.** ¿Podría dar un consejo a todos aquellos que dejan pasar el tiempo de acudir al dentista en espera de que un día el dolor u otro inconveniente desaparezca?

**R.** Recomendaría a todo el mundo que cuidase sus piezas. Por problemas de caries y, hasta que pude ponerme los implantes, estuve durante mucho tiempo sin muelas en la parte de arriba de la boca. Aconsejo una buena salud bucodental porque también tuve problemas para “zampar” y es terrible.

**P.** ¿Y un consejo?

**R.** Ante cualquier molestia o dolor, que se acuda al dentista y que poco a poco se vayan haciendo los arreglos necesarios. Si no tienes herramientas para masticar estás haciendo daño a tu tracto digestivo y en definitiva a tu salud. Lo normal es que tengamos piezas, si las cuidas te durarán y con ello se prolongará la felicidad, la autoestima y la salud.

**TEXTOS Y FOTOS: MIGUEL NÚÑEZ BELLO**

# EL SALVADOR

## Un destino por descubrir

---

Aguas vírgenes en el océano Pacífico, ballenas en mar abierto, rastros de civilizaciones anteriores, una excelente gastronomía, naturaleza subacuática de ensueño... son algunos de los valores de este país que cuenta con las ventajas de ser un destino por descubrir. Pequeñas dimensiones con un increíble potencial.



La Ruta de las Flores salvadoreñas tiene en el municipio de Apaneca y sus alrededores uno de los más bellos ejemplos de este itinerario turístico.

**E**l poder de atracción de un país suele ser polifacético. Son, por regla general, variados los argumentos que conforman este particular puzle consistente en lograr que un destino se convierta en la elección definitiva del viajero. La competencia es grande y las posibilidades casi innumerables. Turismo de sol, de playa, monumental, histórico, militar, de aventura, arqueológico, gastronómico, religioso, cinegético, invernacional, deportivo, enológico, lingüístico, acuático, solidario, de aventuras, de negocios, de congresos... Muchos son los estados en el mundo que, orgullosos, presumen de poseer numerosas de estas ofertas turísticas.

Además, suele ser un trabajo arduo entrar a formar parte de ese grupo de destinos que se encuentran en el imaginario general de cuantos disfrutan de los viajes, de cuantos sueñan

con conocer lugares diferentes, de cuantos anhelan recorrer territorios lejanos.

Por este motivo, siempre es de agradecer la aparición de nuevos países enriqueciendo aún más esta amplia oferta. Es el caso de El Salvador, que está realizando una decidida apuesta por promocionar los, a día de hoy, poco conocidos reclamos turísticos de su territorio a través de iniciativas que irán, con el tiempo, dando sus frutos.

Hay que mencionar de este país, el denominado "pueblos vivos", que trata de impulsar el turismo interno sensibilizando a los distintos responsables locales para poner en valor los recursos autóctonos como eje vertebral de generación de riqueza y como incuestionable polo de desarrollo turístico.

Por otro lado, la "ruta de monseñor Romero", en honor a un gran hombre que luchó siem-

pre, de manera infatigable, por los derechos de los más débiles de la sociedad salvadoreña. Esta ruta, única en su género, permite conocer, además de la obra de este arzobispo asesinado en 1980, algunos de los lugares que frecuentó durante su vida, conformando un producto turístico especializado, a la vez que se convierte en merecido homenaje.

Mirar el mapa de El Salvador puede engañarnos por sus pequeñas dimensiones. Resulta tremendamente injusto no reconocer el gran potencial turístico de este territorio. Sus poco más de 20.000 kilómetros cuadrados dan para mucho. Encierran una belleza natural y un bagaje histórico sin igual, en muchos casos desconocidos.

La magia de bañarse en unas playas casi vírgenes en el océano Pacífico, la aventura de avistar ballenas en mar abierto, la excitación de descubrir *in situ*

las huellas de civilizaciones anteriores, la posibilidad de saborear las exquisiteces de la gastronomía autóctona, poder bucear en aguas de un gran valor natural subacuático o pasear por la capital salvadoreña son propuestas que no deben caer en el olvido. Y todo ello con uno de sus grandes argumentos: no estar afectado por los inconvenientes de un turismo masificado. Es, pues, El Salvador un país por descubrir y, a la vez, deseoso de ser descubierto por el viajero.

---

**"Sus poco más de 20.000 kilómetros cuadrados encierran una belleza natural y un bagaje histórico sin igual, en muchos casos desconocidos"**



Un grupo de turistas disfrutan de un paseo matutino entre una naturaleza desbordante.





Cursos acreditados por la Comisión de Formación Continuada de las Profesiones Sanitarias de la Comunidad de Madrid.

Título Experto  
en Cirugía y Prótesis sobre

# Implantes

20ª PROMOCIÓN

Nueva fecha de inicio  
3 de Abril

| MÓDULOS  | FECHAS              |
|--|---------------------|
| 1- Diagnóstico y plan de tratamiento en implantología. | 03-04-05 Abril 2014 |
| 2- Cirugía sobre implantes.                            | 15-16-17 Mayo 2014  |
| 3- Prótesis sobre implantes.                           | 19-20-21 Junio 2014 |
| 4- Cadáveres y casos complejos.                        | 03-04-05 Julio 2014 |
| 5- Curso clínico-práctico con pacientes (opcional).    | A convenir          |

EXISTEN CONDICIONES ESPECIALES DE FINANCIACIÓN Y FACILIDADES DE PAGO

Solicite nuestro Programa general y CD interactivo.

Dictantes:



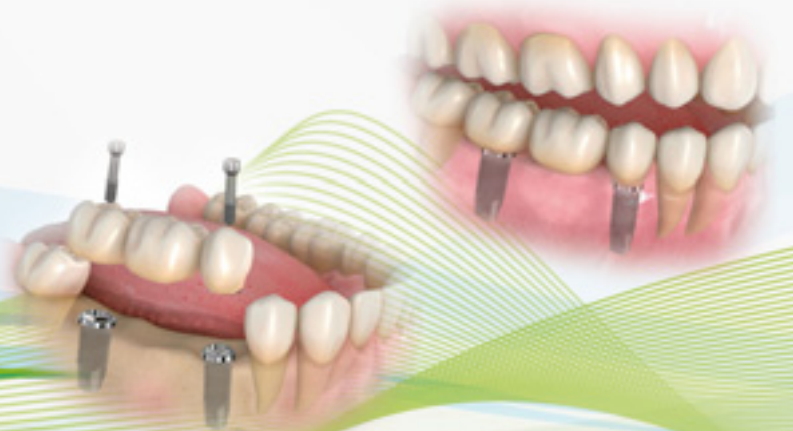
Dr. Mariano Sanz Alonso



Dr. José A. Rábago Vega



Dr. Bertil Friberg (Suecia)



*"El hombre nunca sabe de lo que es capaz hasta que lo intenta"*

Colaboradores:



BIANEMARK CLINIC  
Dental Health Care Collaborator



Universidad Complutense de Madrid  
Facultad de Medicina  
(Dpto. Anatomía y Embriología Humana I)

INFORMACIÓN Y RESERVAS

C/ Juan Montalvo, 8 - 28040 Madrid / Telf.: 91 553 08 80

www.ceodont.com - cursos@ceodont.com




Mira nuestros videos  
ceodont



Síguenos en Facebook  
cursos odontología





El Salvador posee kilómetros de playas donde disfrutar de un agradable baño en el Océano Pacífico.

La Libertad es un Departamento de El Salvador donde los veraneantes pueden admirar panorámicas del océano Pacífico como esta.



**“La playa del Espino, con más de diez kilómetros de playa de arena gris, palmerales y cabañas de palma, es el espacio ideal para disfrutar de un agradable baño en el Océano Pacífico”**

#### GRANDES POSIBILIDADES TURÍSTICAS

El Salvador tiene inmensas posibilidades turísticas. Pueden conocer, por ejemplo, un coque-to pueblo de aires coloniales llamado Suchito-to donde sus calles empedradas, sus hermosos balcones y numerosas galerías de arte harán las delicias del viajero.

Pueden también “cabalgar” sobre algunas de las más consagradas olas del océano Pacífico. Concretamente, en el departamento de La Libertad, no lejano de la capital salvadoreña. La animación nocturna, la belleza de estas playas, su carácter cosmopolita y todo lo que ofrece para los amantes del surf lo han posicionado en un lugar privilegiado para su práctica.

Pueden degustar la espléndida gastronomía salvadoreña, basada en excelentes pescados, inmejorables mariscos y unas carnes que le harán la boca agua. Incomprensible sería marcharse de este país sin probar las famosísimas pupusas. Dicen que es su embajador gastronómico.

La variedad de frutas que pueden degustarse es asombrosa.



El Salvador es una tierra agraciada con multitud de volcanes que, además de otorgar unas panorámicas espectaculares, son generadores de fértiles suelos.

Las autoridades salvadoreñas, conocedoras de este potencial y tratando de preservar esta belleza natural para generaciones venideras, han creado una serie de parques nacionales, como el parque nacional El Boquerón o el parque nacional de los Volcanes. No olviden visitarlos. Merecen la pena.

Existe un pueblo donde las fachadas de muchas casas están pintadas con verdaderas obras de arte dándole de un colorido especial. Se llama Concepción de Ataco y se ha convertido en lugar de encuentro de viajeros y turistas.

### PUPUSAS

Se trata de una tortilla de maíz cuyo secreto, según cuentan, se basa en tres elementos: estar hechas en fuego de leña (a la antigua usanza), sobre un comal de barro (recipiente prehispánico usado como plancha para cocinar) y, obviamente, buenos ingredientes.

Las hay de muchos tipos: rellenas de chicharrones, de queso... Eso sí, siempre calientes. De ser posible, recién hechas. Por cierto, las pupusas se comen con las manos.

Ir a cenar a una pupusería es un acto muy popular. Se va con la familia, con los amigos, con la pareja... Además, es barata. Una pupusa puede estar en torno a los sesenta céntimos de euro.

Aunque últimamente se hacen también de pasta de

arroz, las más solicitadas son de maíz. Una curiosidad, al recinto urbano donde hay numerosas pupuserías se le llama “pupusódromo”.

### PLAYA DE EL ESPINO

Situada a poco más de 150 kilómetros de la capital, es uno de los destinos más frecuentados por los salvadoreños. Más de diez kilómetros de playa de arena gris, palmerales y cabañas de palma donde disfrutar de un agradable baño en el Océano Pacífico. Este extenso arenal es ideal para practicar numerosos deportes como fútbol o voleibol. Mi consejo es dar un paseo tranquilo al anochecer, disfrutando del entorno y saboreando cada momento.

Desde esta playa se pueden contratar embarcaciones que

hacen pequeñas excursiones a lo largo de la costa.

El ambiente es muy agradable y puede ser el emplazamiento perfecto para degustar las delicias que los pescadores diariamente traen de las profundidades del mar a unos precios muy económicos para el bolsillo español.

Es también un tesoro natural, rico en flora y fauna, para este país centroamericano. Un pequeño paraíso que no hay que perderse si viajamos a El Salvador.

**TEXTO:** JUAN ANTONIO NARRO PRIETO

**FOTOS:** JUAN ANTONIO NARRO Y TURISMO DE EL SALVADOR

# UNA DINASTÍA DE DENTISTAS

La familia Llobell lleva más de setenta años dedicada a la Odontología. Desde que el bisabuelo, Enrique Llobell Gauchí, decidiera montar una clínica dental en Valencia no han parado de trabajar. Y es que no hay nada que se les resista... Entre ellos: un campeón de España de Ajedrez, un campeón de automovilismo de Fórmula 3, y todos con su carrera de Odontología. Hagan lo que hagan, lo hacen con auténtica pasión.

Enrique Llobell Lleó pertenece a una conocida saga de odontólogos que va ya por su cuarta generación, la familia Llobell. El creador de esta dinastía de dentistas fue Enrique Llobell Gauchí, el bisabuelo, quien por vocación comenzó su andadura en 1934. Se casó con una catalana y tuvo dos hijos, Enrique y Andrés, que siguieron sus pasos, el primero estudio Medicina y Estomatología, y el segundo era protésico dental.

En 2009 esta familia cumplió 75 años en el ejercicio de la profesión, ligada a la ortodoncia, la periodoncia, los implantes y la cirugía máxilofacial.

De la primera clínica en la calle Cádiz de Valencia pasaron a la calle Marqués de Sotelo, donde ejerció el abuelo, Enrique Llobell Palanca (segunda generación), y compaginó la consulta con la jefatura del Servicio de Cirugía Máxilofacial del hospital La Fe desde la inauguración de dicho hospital hasta su jubilación.

Cuando Enrique Llobell Lleó se casó con Vicenta Cortell Orts, por cierto ortodoncista, crearon la Clínica Llobell Cortell en la que actualmente trabajan.

Su hijo Arturo también siguió sus pasos y hoy vive y trabaja en Estados Unidos con una plaza para especializarse en periodoncia e implantes en la U-PENN de Pensilvania. Su hijo Quique, odontólogo, licenciado en Derecho y Económicas, estaba orientado a la Odontología pero se dio cuenta de que su camino iba por otros derroteros, entre ellos ser campeón de España de Ajedrez, vocación que también le venía de familia.

Desde 2010 Enrique Llobell Lleó, especialista en Cirugía Oral y Maxilofacial dedicado a la Implantología desde 1985, preside el Colegio de Odontólogos de Valencia.

## Premio Santa Apolonia

En 2013, la Asamblea General del Consejo General de Colegios de Dentistas concedió el premio Santa Apolonia, condecoración que se otorga anualmente a dentistas destacados por sus trabajos, dedicación y aportación para mantener el prestigio de la Odontología, a Enrique Llobell Palanca.

El merecedor de esta distinción introdujo la ortopantomografía e instaló el primer aparato en España en su clínica privada y en la Seguridad Social de la Ciudad Sanitaria la Fe.

A sus 88 años puede presumir de ser autor de distintas técnicas quirúrgicas y de más de cien trabajos publicados en diversas revistas y presentados en Congresos de Traumatología, Ortodoncia, Cirugía Maxilofacial y Radiología Dento-maxilofacial.

## ENRIQUE LLOBELL LLEÓ

Pregunta. Su padre recibió el Premio Santa Apolonia como reconocimiento a toda una vida de dedicación. ¿Cómo se lo tomó?



Familia Llobell el día de los Premios Santa Apolonia. De izquierda a derecha: Enrique Llobell Cortell, Arturo Llobell Cortell, Enrique Llobell Lleó, Enrique Llobell Palanca y Andrés Llobell Lleó.

**Respuesta.** Se sorprendió mucho. A su edad ya no se esperan muchos premios. Se llevó una gran alegría.

**P. ¿Qué caracteriza a su padre como persona y como profesional?**

**R.** La cautela. Siempre ha sabido escuchar y ha tenido gran inquietud por las nuevas tecnologías y avances quirúrgicos.

**P. Imagino que analizando la situación verá con satisfacción que lo que construyó Llobell Gauchí ha tenido una proyección formidable, ¡cuatro generaciones! ¿Qué puede apuntar?**

**R.** Mi abuelo empezó como protésico dental. Su inquietud le llevó a estudiar Odontología. Tuvo dos hijos, con mi tío yo compartía largas horas de pequeño al salir del colegio, ya que el laboratorio estaba dentro de la consulta de mi abuelo, y bajo de mi casa.

**P. Cuando decidí contactar con usted para entrevistarle como presidente del Colegio de Dentistas de Valencia, vi que cada Llobell me encajaba para una sección. Esto es como si estuvieran predestinados al éxito. ¿Cuál fue el campeón de automovilismo en Fórmula 3?**

**R.** Yo fui el primer campeón de España de automovilismo de la Comunidad Valenciana, gané la Formula Nacional en 1980 y mi hermano José Luis en 1981. Le pasé la afición a mi hijo pequeño, Arturo. Era mucho mejor que nosotros. Tenía una gran proyección, ganó en España y quedó después 5.º en el campeonato de Europa de Fórmula Máster, antesala de la Fórmula 1, ganando grandes premios como el de Inglaterra en Brans Hatch, pero por los accidentes le obligué a dejarlo. El primero casi lo dejó paralítico, desplazándole una vértebra. El segundo fue peor. Es duro para un padre oír por la emisora desde el hospital del circuito, decir al médico de pista “este chico está muerto”. Pasó varios días en coma en intensivos pero se recuperó sin secuelas. Lo dejamos.

**P. Hablemos ahora de usted. ¿Cuáles de los retos que se propuso al iniciar la presidencia ya se han cumplido y cuáles están por llegar?**

**R.** Eximimos del pago de la cuota a los odontólogos en paro, que de esa forma pueden disfrutar de todas las ventajas e informaciones del colegio de forma gratuita. Esto se ha extendido a casi todos los colegios profesionales y al Consejo General, que ya no

## **“Lo más urgente que hay que hacer es erradicar el intrusismo, que perjudica nuestra imagen y la de los protésicos honestos”**

cobra la cuota tampoco a ningún odontólogo en paro. Nuestro colegio, además paga la cuota del consejo a todos los colegiados y no se la repercute.

Limitamos el mandato del presidente a un máximo de ocho años. Lo hicimos en 2011 en nuestra primera Junta. Parece que ahora se pide esta medida en el Gobierno de la Nación como una primera necesidad.

Llevamos años pidiendo “números clausus” y bloqueamos la facultad de Odontología que se iba a implantar en Gandia, así como la de Torrente. En nuestra provincia no se ha abierto ninguna nueva. Las especialidades oficiales son nuestra asignatura pendiente.

**P. Usted creó la sección de jubilados, ¿qué aceptación tuvo?**

**R.** Es la mejor y más divertida de todas las secciones del colegio. El último viaje que hicieron, a Córdoba con el AVE, se lo pasaron fenomenal, y yo ya les estoy empujando para que preparen el siguiente.

**P. ¿Por dónde se empieza a enderezar una evidente crisis del sector?**

**R.** Cuando llegué a la presidencia del colegio no tenía una idea clara de la situación. Observé lo que hacía el Consejo General y lo que se hacía en otros colegios. Se lo transmití a mi Junta, con la que formo una piña, y continuamos el camino hecho por las Juntas anteriores añadiendo nuestras inquietudes. El mercantilismo, el exceso de profesionales y una Justicia increíblemente lenta que no nos permite actuar contra la publicidad engañosa y el intrusismo son el cáncer de nuestra profesión.

**P. ¿Cada vez es más incierto el futuro de la profesión?**

**R.** Nuestros odontólogos están bien preparados, pero necesitamos urgentemente las especialidades, como digo siempre, ya estamos en la cola de Europa. ¿Se imagina alguien una medicina española actual sin especialistas?

## **“Eximimos del pago de la cuota a los odontólogos en paro hace ya tres años”**

**P. ¿Lo más urgente de hacer en su comunidad es...?**

**R.** Erradicar el intrusismo que perjudica nuestra imagen y la de los protésicos honestos. Conseguir condenas contra los que se publicitan de forma engañosa y ejercen una competencia desleal. Perseguir las sociedades no profesionales que operan en nuestra profesión.

**P. ¿Qué puede decir de las campañas de publicidad tan agresivas que hacen ciertas compañías para ofrecer sus servicios odontológicos?**

**R.** No es publicidad agresiva, es estafa al consumidor y competencia desleal. Lamentablemente la mayor crisis que padece este país es la lentitud de los tribunales de justicia. Mientras esperamos las sentencias, combatimos con humor, con campañas de prensa y radio, como la del bolso a trozos, o el vídeo que difundimos por TV regional y que tuvo tanto éxito que nos lo compró el Consejo.

**P. ¿Qué le parecen la formación que hay en las facultades de Odontología españolas?**

**R.** Las facultades de Odontología españolas están muy bien consideradas en Europa. Es absolutamente necesario crear las especialidades para completar la formación de nuestros odontólogos.

**P. ¿Cree que a la hora de abrir clínicas a veces predomina el criterio mercantilista sobre el sanitario?**

**R.** Indudablemente sí. Yo he cuestionado en otras publicaciones si la odontología es actualmente una profesión sanitaria. Si siguiésemos los criterios europeos y nuestras propias leyes, y obligásemos a cerrar todas las sociedades mercantiles o reconvertirlas en sociedades profesionales, las cosas irían de otro modo.

**P. Con tanto dentista junto en la familia, imagino que en su hogar predominaban las conversaciones odontológicas...**

**R.** No, nunca. Siempre hemos trabajado más de doce horas al día. Fuera de la consulta parece que esté prohibido hablar de dientes. La mayoría de conversaciones giran en torno a los deportes y a los viajes.

**P. ¿Cómo se pueden potenciar las campañas preventivas de salud bucodental en la población?**

**R.** Con dinero.

**P. ¿Qué consejo le daría a un recién licenciado?**

**R.** Si tiene vocación, le diría que se forme bien. Que no tenga prisa. Con esfuerzo y trabajo los resultados siempre llegan.

**P. Volviendo a centrarnos en su familia, ¿continuará la saga?**

**R.** Es muy probable, mi padre tiene trece nietos, y dos ya son odontólogos.

# LAS CARAS DE LA EMPRESA



## JESÚS GARCÍA URBANO

Director de Ortoplus

**“Decidí fundar mi propia empresa con el objetivo de mejorar la salud bucodental y la sonrisa de los pacientes”**

**Pregunta. ¿Qué le llevo a fundar Ortoplus en 1987?**

Respuesta. Tras terminar mis estudios de Prótesis, trabajar como técnico en la Cátedra de Ortodoncia de la Universidad Complutense de Madrid y realizar varias estancias en laboratorios de Estados Unidos, decidí fundar mi propia empresa con el objetivo de mejorar la salud bucodental y la sonrisa de los pacientes. Así nació Ortoplus, un laboratorio especializado en ortodoncia que ha hecho de la investigación y la formación continua sus señas de identidad.

**P. Si echa la vista atrás, ¿cómo recuerda sus comienzos profesionales?**

R. Los comienzos los recuerdo con mucho entusiasmo. Eran unos años, quizás por la juventud y las ganas de trabajar, en los que las horas del día me parecían pocas, la ansiedad por descubrir, por hacer y estar al día me hacían cruzar el charco tres o cuatro veces al año para ver las últimas novedades del sector dental en EE. UU. Esto nos llevo a ser pioneros en introducir en España, por ejemplo, los articuladores, las primeras férulas de cirugía ortognática, la primera ortodoncia elástica... Quizás, gracias a esos comienzos, Ortoplus es un referente sobre la innovación en el tema ortodóntico en España.

**P. Las raíces de la empresa se remontan a la Cátedra de Ortodoncia y Odontopediatría de la antigua Escuela de Estomatología, ¿este punto de partida ha marcado una diferencia con el resto?**

R. Tuve la suerte de entrar en la Universidad Complutense de Madrid en el Laboratorio de la Cátedra de Ortodoncia de la antigua Escuela de Estomatología como técnico. Imaginaros el tener la oportunidad de estar en contacto con las máximas figuras de la ortodoncia en España y referentes europeos de aquella época... Uno de ellos fue el doctor Francisco Ferre Cabrera, amante de la ortopedia y la ortodoncia, al cual tengo que agradecer muchísimas cosas por su calidad humana y profesional. Sus consejos fueron muy importantes porque no los encuentras en libros, sino que forman parte de una experiencia profesional y la historia de una profesión de más de cincuenta años manejando aparatología ortodóntica. El Dr. Ferre resumió toda la aparatología en cuatro activadores que hoy en día el 50 % de los ortodontistas de España lo usan en su práctica diaria.

**P. ¿Cuál es la clave para que la aparatología ortodóntica de Ortoplus destaque entre las demás?**

R. Entregamos los trabajos en veinticuatro horas ofreciendo rapidez, eficacia y calidad en todos los aparatos. Otra de las claves son los más de ochocientos aparatos de ortodoncia que conforman nuestra línea de productos, fruto de más de veinte años de experiencia, dedicación, investigación y tenacidad por parte de todo el equipo que forma Ortoplus y que cada día sigue esforzándose para que la ortodoncia siga ayudando a mejorar las maloclusiones de los pacientes.

**P. ¿En qué se centran sus valores empresariales?**

R. Nuestros valores se centran en la innovación, la tradición y el trabajo. Trabajamos de la mano de los profesionales del sector para estar cerca del problema y poder desarrollar nuevas y ambiciosas soluciones con el fin de ofrecer siempre el mejor servicio y conseguir la perfección técnica en productos ya conocidos por medio del trabajo bien hecho y la constante innovación.

Nos comprometemos a llevar a cabo una formación continua tanto de los profesionales como de los pacientes, mediante la colaboración y organización de congresos, jornadas y cursos. Así mismo, difundimos material de divulgación para el sector dental y la población en general.

**P. Su plantilla está en constante formación y es un sólido equipo de trabajo. ¿De cuántos departamentos disponen?**

R. Actualmente contamos con seis departamentos estructurados en un Departamento Técnico, Administración, Marketing, I+D+I, Ortodoncia 3D y Relaciones Internacionales.

**P. ¿En qué se basa la política de Dirección?**

R. La política de la Dirección de Ortoplus se basa en la de todos los beneficios obtenidos, con lo que tratamos de hacer un esfuerzo considerable cada año para dotar nuestras instalaciones de todo tipo de maquinaria, tecnología, etc., con los mejores estándares de calidad. Además del trabajo en equipo, el compromiso de los trabajadores y la elevada cualificación de los mismos, todo ello enfocado a la satisfacción de nuestros clientes. Contamos con titulados y másteres en ingeniería, publicidad y relaciones públicas, dirección de empresas, derecho, etc.

**P. ¿A qué se debe el éxito y prestigio de Ortoplus?**

R. El éxito de Ortoplus se debe a que somos un laboratorio líder en técnica dental y comprometidos con nuestro trabajo, que ofrece una excelente calidad con una sólida estructura administrativa y financiera que garantiza unas adecuadas instalaciones, equipos y dotaciones dentro de un ambiente armónico de trabajo, cubriendo las necesidades de todos nuestros clientes.

**P. Más de veinte años de experiencia avalan su línea de productos, ¿cuál es la fórmula para seguir mejorando e innovando?**

R. La fórmula es brindar unos servicios técnicos integrales de salud oral con un marco profesional especializado. Lo que hace satisfacer las necesidades de nuestros clientes y sus pacientes. A partir de esto se establecen hábitos saludables para tratar y prevenir la causa y con ello mejorar la calidad de vida y su estética dental. También planteamos y ejecutamos soluciones a todas las situaciones que comprometen la función y estructura del sistema estomatognático.

**P. Prevención, diagnóstico y tratamiento de maloclusiones, ¿tiene en mente algún otro campo de cara al futuro?**

R. Actualmente, estamos inmersos en el terreno de la tecnología 3D, y queremos aprovechar estos recursos en la generación de nuevos productos que marcan una diferencia en cuanto a precisión y la calidad productiva gracias a un proceso completamente digital.

**P. En 2009, OrthoApnea® les sitúa en una posición de expansión internacional de relevancia, ¿en cuántos países se distribuyen a día de hoy sus productos?**

R. Pues mira, tenemos repartidos laboratorios con certificación para fabricar OrthoApnea en casi todos los continentes y estamos en trámites con la FDA para introducirlo en EE. UU., desde donde recibimos bastantes peticiones de información sobre nuestros productos.

**P. El rápido avance de las nuevas tecnologías hace que el concepto de trabajo sea diferente, ¿cómo se adaptan a estos cambios?**

R. Disponemos de un incipiente departamento de I+D+I, dedicado a integrar aplicaciones de nuevas tecnologías destinadas a proporcionar un valor añadido y nuevas ofertas a nuestros clientes actuales y potenciales. Y también desarrollamos tareas de co-innovación en compañía de otras empresas de la zona, de manera que el desarrollo del laboratorio es constante.

**P. ¿Cree que conocer bien al cliente es fundamental?**

R. Por supuesto, nuestros clientes son nuestra razón de ser. Mantenemos con ellos un trato cercano y cordial ya que solo de este modo se pueden conocer sus inquietudes y necesidades, para poder ofrecerles el servicio en su máximo nivel de satisfacción.

Para ello debe haber confianza mutua, que solo se alcanza cuando ambas partes cumplen plenamente los compromisos adquiridos. Estos compromisos son la adaptación a la realidad del cliente y a sus necesidades específicas, una coherencia entre lo que nos comprometemos a llevar a cabo y el producto final, la puntualidad en los plazos estipulados, una comunicación constante con el cliente y ofrecer una gran calidad en los trabajos realizados.

**P. Desde Ortoplus, ¿se considera importante la formación mediante talleres, seminarios, cursos...?**

R. Desde el año 1987, cuando comenzó su actividad Ortoplus, apostamos por la formación, realizando continuos cursos de perfeccionamiento y reciclaje que permiten no solo mejorar la profesionalización, sino la incorporación de nuevos valores y puestos de trabajo. Con una inversión constante en personal y en alta tecnología, pretendemos cubrir nuevas líneas de trabajo dentro del sector dental, tanto a nivel nacional como internacional.

**P. Las relaciones comerciales siguen siendo importantes, ¿cómo se cuidan?**

R. No se puede descuidar el aspecto humano de las relaciones comerciales y Ortoplus aprovecha la celebración de eventos y ferias para tener un contacto directo con sus clientes actuales y potenciales.

**P. Además, destinan parte de sus beneficios a fines sociales, ¿podría decirnos alguno?**

R. Mantenemos un firme compromiso con la infancia, la educación y el deporte. Desde hace varios años, somos socios de Aspandem (Asociación a favor de las personas con discapacidad de la Costa del Sol) y Amsudan (Ayuda a Misioneros de Sudán). También apostamos y promovemos la incorporación de la mujer a la vida laboral, como uno de los pilares de las empresas del presente y del futuro y colaboramos con proyectos vecinales y empresariales a través de acciones de patrocinio o mecenazgo.

En cuanto al medio ambiente, nunca estaremos lo suficientemente comprometidos con el legado que estamos dejando, pero lo intentamos a través de programas y acciones de reciclaje y consumo sostenido.

**P. Recientemente ha sido nombrado Cónsul Honorario de la República Eslovaca en Andalucía. ¿Cómo ha recibido esta mención?**

R. A mediados de los ochenta, mi hermano José María y yo decidimos recorrer Europa en verano. Queríamos ver Checoslovaquia, pero en aquella época era más complicado entrar en los países del este. En Madrid, conocimos a una profesora de la Universidad Complutense, la

Sra. Nélida Noskovicova, la cual nos abrió las puertas de Eslovaquia y a la que, curiosamente, años después le abrimos nosotros las puertas de nuestra casa, donde reside actualmente. Desde entonces mi hermano y yo estuvimos recorriendo el país durante varios veranos. Comenzamos a tener relaciones diplomáticas, nos invitaban a actos, empezamos a colaborar con la embajada en diferentes actividades. Incluso me invitaron a dar cursos de formación para dentistas en ortodoncia, orthoapnea... Hace cuatro años me propusieron ser cónsul honorario en Andalucía, ya que es un punto turístico importante donde acuden muchos eslovacos gracias a los vuelos directos que hay entre Málaga y Bratislava. Tras esos cuatro años de trámites, me nombraron representante de Eslovaquia en Andalucía en el 2013, de lo cual estoy muy orgulloso, ya que es un país que me aporta buenos recuerdos y grandes experiencias.

**P. A partir de ahora, Málaga será una puerta de comunicación y negocios entre España y Eslovaquia. ¿Qué supone esto para la empresa?**

R. Eslovaquia es un país con un importante crecimiento económico, además de ser uno de los países del mundo donde más coches de lujo se fabrican, con un gran potencial en infraestructuras. Más que un negocio, para mí esto es una colaboración en la que soy un punto de unión entre empresarios eslovacos y andaluces para enlazar ambos mercados y se produzcan unas buenas relaciones comerciales.

Para Ortoplus, esta relación supone una puerta abierta para conseguir que la apnea del sueño en odontología sea una especialidad como en España, que sea conocida y los dentistas tengan conocimiento de que existe una aparatología para este tipo de trastornos del sueño.

“La fórmula para seguir mejorando es brindar unos servicios técnicos integrales de salud oral con un marco profesional especializado”

**P. ¿Hay algún producto del que se sienta especialmente orgulloso?**

R. Me siento especialmente orgulloso de OrthoApnea. Supone la evolución de un largo aprendizaje en el que hemos recorrido varios continentes para ver todo lo que había y mejorar lo que existía y hemos conseguido aunar toda la filosofía de otros profesionales que se dedican a esto, uniendo su experiencia con una patente muy fuerte a nivel mundial presente en más de treinta países. Que el dispositivo OrthoApnea se venda más en Canadá que en España nos hace sentir orgullosos.

Hemos conseguido toda la certificación sanitaria a nivel internacional como la ISO 13485, la conformidad europea (CE). Además contamos con ocho estudios clínicos, realizado por importantes hospitales españoles y europeos, con unos resultados espectaculares, hacen que nuestro producto tenga un respaldo científico serio y con una fuerza para lanzar el producto a EE. UU., que es el mercado más importante.

**P. ¿Recuerda algún consejo empresarial que alguien le diera y de vez en cuando le venga a la cabeza?**

R. Me viene a la mente un consejo que nunca llevé a la práctica, que era que no gastará tanto dinero en marketing. Eso me lo dijo mi padre la primera vez que lo llamé para que viese 25.000 catálogos que había hecho. Me gasté mis beneficios en un catálogo de toda la aparatología que había realizado y cuando lo vio se echó las manos a la cabeza diciéndome que me había gastado un dineral en marketing. Ahora me alegro de no haberle hecho caso en su momento, porque hoy en día somos un laboratorio de los más grandes de Europa, con un reconocimiento y prestigio nacional e internacional.

**P. ¿Cómo es Jesús García?**

R. Tengo en la mente estas palabras de mi padre “en la vida no existe el comercio, sino el comerciante” me gusta mi trabajo, me gusta la empresa, hacer, investigar y crear cosas nuevas y pienso que he logrado formar un buen equipo, invirtiendo en investigación y consiguiendo la perfección técnica por medio del trabajo bien hecho.

por solo  
**22€**



# El libro imprescindible para gestionar y dirigir la empresa odontológica

Puede solicitar su ejemplar a través de:

Telf: 91 500 20 77 Mail: suscripciones@drugfarma.com

O bien recortar y enviar este boletín por correo o fax a:

Spanish Publishers Associates Ref: Libro **Cómo crear y gestionar tu consulta** Av. Córdoba, 21 3º Madrid, 28026. ESPAÑA Fax: 915002075

## Forma de pago

Transferencia  
Spanish Publishers Associates 2100 1745 54 0200065096 La Caixa

Cheque adjunto  
Nº \_\_\_\_\_ a nombre de Spanish Publishers Associates  
Banco/Caja \_\_\_\_\_

## Dirección de envío

Nombre y Apellidos \_\_\_\_\_ NIF: \_\_\_\_\_

Odontólogo  Estomatólogo

Empresa \_\_\_\_\_ CIF: \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Código Postal \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

De conformidad a la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, mediante la cumplimentación de este formulario, Vd. consiente de modo expreso en la incorporación de sus datos en el fichero automatizado de SPA, S.L. cuya finalidad es tramitar su suscripción a esta revista, así como informarle sobre temas de ámbito científico, profesional, sanitario y/o farmacéutico que puedan resultar de su interés tanto de SPA, S.L., como del resto de empresas del grupo Drug Farma (Prodrug Multimedia S.L.). Usted tiene los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podrá ejercitar mediante carta remitida a SPA, S.L. Av. Córdoba, 21, 3.º - 28026 Madrid.

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

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



## NOVEDADES

- Inibsa Dental lanza al mercado el nuevo Geistlich Mucograft Seal®.
- Miratray Implant®, la impresión de implantes rápida, precisa y económica con tecnología de láminas.
- Dentsply Implants presenta Materialise Dental, líder en implantología digital 3D.
- Satelec® completa su gama de generadores de rayos X con un nuevo modelo de alta frecuencia: X-Mind® Unity.

### Miratray Implant®, la impresión de implantes rápida, precisa y económica con tecnología de láminas

La nueva cubeta de impresión con tecnología de láminas Miratray Implant®, desarrollada por el equipo del Dr. Spiekermann y el Dr. Hase-lhuhn (Universidad de Aachen, Alemania), permite la impresión de implantes en pocos segundos con alta precisión y ahorro económico sin coste de laboratorio. Después de haber atornillado los postes de impresión en los implantes, se llena la cubeta Miratray Implant con el material de impresión para colocarla sobre los postes. Las láminas transparentes que están al “fondo” de las cubetas permiten una buena visibilidad para presionar sobre los postes hasta que las láminas transparentes sean perforadas. Después de que el material fragüe, se retiran los tornillos de los postes de impresión. Las láminas transparentes de la cubeta Miratray Implant permiten mantener las aberturas limpias para una impresión precisa.

La toma de impresión sobre implantes es compleja. En la técnica de impresión “abierta”, se puede fijar de forma segura los postes de impresión con sus correspondientes tornillos a través de perforaciones hechas en una cubeta individual. Sin embargo, este método requiere una cita más para tomar la impresión y preparar la cubeta individual en un laboratorio, lo que implica un coste adicional.

### Inibsa Dental lanza al mercado el nuevo Geistlich Mucograft Seal®

A partir de enero de 2014, Inibsa Dental lanza al mercado español Geistlich Mucograft® Seal, una nueva presentación de su matriz de colágeno Geistlich Mucograft® indicada para el tratamiento de los tejidos blandos.

Se trata de una matriz circular de 8 mm de diámetro especialmente diseñada para el sellado de los alvéolos de extracción intactos en los casos de preservación de cresta. Con este producto, Geistlich e Inibsa Dental ofrecen una alternativa al *punch* de tejido del paladar con las consiguientes ventajas tanto para el paciente como para el profesional.



### Dentsply Implants presenta Materialise Dental, líder en implantología digital 3D

Dentsply Implants aumenta su cartera de Open Digital Solutions dando la bienvenida a Materialise Dental y a su gama de productos Simplant®, que pretende fortalecer su presencia en el mercado de la implantología digital. El portafolio de Digital Open Solutions cuenta también con Atlantis®, las soluciones CAD/CAM específicas para cada paciente, que incluye pilares y estructuras implantosoportadas. Las soluciones están disponibles para la mayoría de sistemas de implantes.

**SIMPLANT®**

### X-Mind® Unity y Sopix Inside: un paso adelante en la protección del paciente

Satelec® completa su gama de generadores de Rayos X, lanzando un nuevo modelo de alta frecuencia: X-Mind® Unity. Gracias a su punto focal de 0,4 mm, el X-Mind® Unity genera imágenes muy nítidas y con excelente contraste. Según el tratamiento y el paciente, puede seleccionar diferentes parámetros como el kV (60, 65 o 70 kV) y los mA (de 4 a 7 mA) lo que permite ajustes personalizados y adecuados. El moderno diseño del X-Mind® Unity proporciona un control preciso y estable del posicionamiento así como una pantalla



LCD amplia y diáfana. Su ergonomía se ve resaltada por la posibilidad de conectarle directamente el sensor Sopix Inside y que ambos elementos, generador y captador digital, interactúen en pro de la protección del paciente. En efecto, gracias a la tecnología ACE integrada en todos los sensores Sopix, el Sopix Inside, cuando recibe la irradiación necesaria, ordena al RX detener la emisión del haz, permitiendo un ahorro de hasta 52 % de la radiación recibida por el paciente. El X-Mind® Unity y el Sopix Inside forman una perfecta unión.

## Unidental cerró 2013 con un 83 % de pacientes satisfechos

**Unidental alcanzó una nota de media de 8,21 puntos en una encuesta realizada por Servicios Integrales de Consultoría Dental (SIC Dental)**

Unidental se sometió a una encuesta realizada por Servicios Integrales de Consultoría Dental (SIC Dental) en la que se recogen aspectos como edad, sexo o tipología del tratamien-

to realizado en el último año, y logró una nota media de 8,21 puntos.

El completo informe, elaborado por SIC Dental, estipula que el mayor número de pacientes

de la muestra, que suma un total de ochocientas personas, se han sometido a tratamientos, sobre todo, de odontología general (49,1 %), seguido de implantes y prótesis (43,5 %) y ortodoncia (7,3 %).

Los pacientes (un 60,2 % mujeres y 39,8 % hombres, con edades comprendidas entre los 0 y 65 años), valoran aspectos como el trato recibido (con una nota de 8,82) y el equipo médico (con una valoración de 8,78 puntos) que componen las clínicas Unidental.

Con estos datos, el 83 % de la población encuestada no



solo confirma su fidelidad a la hora de volver a Unidental, si no que recomendaría a su entorno más cercano una de las clínicas para realizarse cualquier tratamiento. De hecho, el 42 % de los pacientes son referidos.

El estudio se convierte así en una herramienta de mejora con el fin de alcanzar las expectativas de los pacientes que acuden a las clínicas Unidental.



Nuevo centro dental Milenium en Zaragoza.

Sanitas Dental extiende su red de clínicas en Zaragoza y lo hace con la apertura de un nuevo centro en la ciudad. Con esta puesta en marcha, ya son tres las clínicas dentales que la compañía tiene en Aragón.

La inversión efectuada en la nueva clínica, la tercera en la ciudad, ha rondado los 400.000 euros. Además, ha supuesto la

creación de quince puestos de trabajo, que se suman a los más de dos mil empleos que mantiene en su red de clínicas dentales en el territorio español.

El nuevo centro de salud bucodental, situado en Calle Alcalde Gómez Laguna, ofrecerá a todos los residentes de Zaragoza, tengan o no un seguro de Sanitas, los mejores profesiona-

## Sanitas abre un nuevo Centro Dental Milenium en Zaragoza

**Con una inversión en torno a los 400.000 euros, esta apertura ha supuesto la creación de quince puestos de trabajo, que se suman a los más de dos mil empleos que mantiene en su red de clínicas dentales en España**

les y odontólogos de referencia, así como los últimos avances en tecnología y equipamiento odontológico en las diferentes

áreas: odontología general, endodoncia, prótesis, ortodoncia, implantología, cirugía oral, periodoncia, odontopediatría...

## Los mayores de Sanitas Residencial ilustran el calendario 2014 con dibujos y pinturas creados junto a jóvenes voluntarios

**Trece obras artísticas componen el almanaque en el que destacan paisajes ambientados en diferentes momentos y épocas del año**

Un año más, residentes con demencia han ilustrado con sus dibujos y pinturas el calendario de Sanitas Residencial. Para esta edición 2014, se han utilizado las imágenes artísticas elaboradas por los mayores y jóvenes voluntarios durante el programa intergeneracional "A tu lado".

A través de este proyecto, se han organizado encuentros literarios, de fisioterapia y, por supuesto, artísticos con el fin de que los más jóvenes aprendan de la sabiduría de los mayores y, estos, de la energía y vitalidad de los más jóvenes. Así, la actividad consistió en crear una obra artís-

tica de manera conjunta, abarcando diferentes ámbitos creativos, como el dibujo y la pintura.

Entre las piezas artísticas realizadas, se han seleccionado un total de trece, una por cada mes del año más una para la portada, en las que destacan paisajes ambientados en diferentes momentos y épocas del año así como las cuatro estaciones meteorológicas. Sanitas Residencial confecciona desde 2010 este calendario anual con dibujos y pinturas elaborados por residentes con demencia en colaboración con la Asociación Nacional de Alzheimer (AFALcontigo).



De izquierda a derecha: Fernando Ballester, Sara Romero, Jesús Jiménez, María Llanos Merín, Miguel Carrero, José María Martín y Reyes Morán.

Previsión Sanitaria Nacional (PSN) empezó el año con nuevos pasos en su política de expansión territorial, materializados en el crecimiento de su estructura comercial con la creación de dos nuevas zonas para una mejor y más próxima atención a los mutualistas, con las que ya son catorce las zonas territoriales en torno a las que se estructura el mapa de la mutua.

El progresivo aumento de mutualistas, pólizas y asegurados de los últimos años permi-

te a PSN seguir creciendo para potenciar una de sus señas de identidad más características: la atención personalizada a su colectivo protegido.

Las nuevas zonas son centro-sureste (formada por las provincias de Cuenca, Albacete y Murcia) y centro-suroeste (Guadalajara, Toledo, Ciudad Real, Cáceres y Badajoz), y surgen del desdoblamiento de la antigua zona centro-sur.

María Llanos Merín coge las riendas de centro-sureste y Fernando Ballester, por su

## PSN aumenta su estructura territorial con dos nuevas zonas continuando su expansión y su tradición de promoción interna

**Previsión Sanitaria Nacional (PSN) incrementa su estructura comercial para una mejor atención a los mutualistas. Son catorce las zonas territoriales en torno a las que se estructura el mapa de la mutua**

parte, pasa a dirigir centro-suroeste.

Por otro lado, Reyes Morán accede a la dirección de la zona Castilla y León, y el anterior director de la zona, Ricardo Toranzo, pasa a dedicación exclusiva como director territorial norte, también en coordinación con la dirección comercial. Por su parte, Sara

Romero ha sido nombrada directora de la zona astur-cántabra.

Todos estos profesionales cuentan con una dilatada trayectoria vinculada a PSN, en donde, desde su incorporación, han ido adquiriendo crecientes responsabilidades a lo largo de los años que han dedicado a la mutua.

## Orthoapnea estará presente en la próxima edición de Expodental 2014

**Durante los días 13, 14 y 15 de marzo se celebrará en el Parque Ferial Juan Carlos I de Madrid, Expodental 2014, la feria más importante del Sector Dental**

OrthoApnea S. L. se encontrará en esta nueva edición de Expodental para presentar todas las novedades sobre su aparatología contra la apnea del sueño y el ronquido.

La apuesta de Orthoapnea por la prevención y la eficacia para tratar los problemas de ronquidos y de los trastornos respiratorios del sueño, se tra-

duce en la última tecnología en lo referente a equipos y materiales odontológicos, y en ofrecer un servicio personalizado con un dispositivo que reúna todas las mejoras con una efectividad, clínicamente aprobada, del 93 %, según indica el fabricante.

En esta edición, OrthoApnea presenta como gran novedad



los estudios clínicos realizados sobre el dispositivo de avance mandibular en importantes hospitales y centros sanitarios de España y Portugal.

El stand de OrthoApnea compartirá su espacio con Ortoplus

y Alineadent en una superficie de 112 m<sup>2</sup>, donde podrá obtener toda la información disponible sobre cursos, certificaciones, estudios clínicos y novedades sobre este dispositivo de avance mandibular.

## El consejero de Salud del Cataluña, Boi Ruiz, asistió a la IX Conferencia sobre la Calidad del SNS organizada por PSN y Ad Qualitatem

**La conferencia, celebrada en Madrid el pasado mes de enero, contó con el patrocinio de Astellas Pharma, Lilly, Gasmidi, General Electric, Air Liquide y Becton Dickinson**

El consejero de Salud de Cataluña, Boi Ruiz, afirmó en la IX Conferencia sobre la Calidad del SNS que el sistema sanitario ha sobrevivido a la crisis gracias a los esfuerzos realizados por los profesionales sanitarios, a través de rebajas de sueldo, del incremento de las listas de espera y de la industria que suministra al sector que han soportado importantes retrasos en los pagos. Según él, fueron decisiones que había que tomar porque, de no hacerlo, el sistema hubiera quebrado, pero ya no sirven. “Ya no se puede

devaluar más el sistema y el dinero que llegue será para pagar deuda”, afirmó.

El consejero catalán insistió en la necesidad de cambiar el enfoque y caminar hacia un modelo proactivo, manteniendo la alta calidad reactiva, y se quejó de las dificultades que existen para gestionar correctamente el modelo debido a su tamaño y a las trabas burocráticas que lleva implícitas.

La principal receta para lograr un modelo más eficiente, a juicio del consejero catalán, es potenciar la autonomía en la gestión. “Debemos



Boi Ruiz, consejero de Salud de Cataluña, flanqueado por Miguel Carrero, presidente de PSN, y Alfredo Milazzo, presidente de la Fundación Ad Qualitatem.

creernos la autonomía de gestión, ser participativos, lo más transparentes posible y rendir cuentas de los resultados obtenidos”.

Por otro lado, Boi Ruiz denunció que los instrumentos actuales del Estado para relacionarse con agentes del sector, en alusión a las industrias de tecnología sanitaria o farmacéutica, no sirven. “No se pueden cerrar acuerdos para proyectos mancomunados que dan servicio a los ciudadanos a través de la Ley de Contratos del Estado”, ha dicho. Preguntado al respecto del copago hospitalario, el consejero catalán ha dicho que en ocasiones anteriores ha transmitido al Ministerio la necesidad de agrupar todos los copagos en

uno que tuviera un único tope en función de la renta. Respecto del refuerzo de la cartera complementaria de servicios de las oficinas de farmacia, ha anunciado que ya se han realizado pilotos y que están trabajando en ello con el objetivo de que el Gobierno catalán lo tenga encima de la mesa en este primer trimestre.

Por su parte, Miguel Carrero, presidente de PSN, ha explicado que este ciclo de conferencias responde a la preocupación que existe por el modelo sanitario actual, y el presidente de Ad Qualitatem, Alfredo Milazzo, reafirmó el compromiso de la Fundación con la calidad como elemento de eficiencia en el ámbito sanitario.

## Ortoplus presentará como gran novedad su sistema de Ortodoncia 3D en Expodental 2014

**La feria acogerá también las últimas novedades del software dental, aparatología ortodóntica tradicional, y tratamientos para la apnea del sueño y el ronquido del laboratorio**

El Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales (Expoden-

tal), que este año tendrá lugar en Ifema entre el 13 y el 15 de marzo, contará una

**ortoplus**  
LABORATORIO ORTODONCIA

vez más con la presencia de Ortoplus. El laboratorio ocupará el stand 9B07 situado en el pabellón 9, con una superficie total de 112 m<sup>2</sup>.

El salón, de carácter bienal, ya se ha convertido en uno de los más importantes a nivel europeo, y supone un punto de encuentro para todos los profesionales del sector dental.

En esta edición, el laboratorio presenta como gran novedad todo su sistema de Ortodoncia 3D además de las últimas novedades de su

software dental y aparatología ortodóntica tradicional y tratamientos para la apnea del sueño y el ronquido.

El stand contará, además, con una zona destinada a cursos con capacidad para cuarenta personas, donde se realizarán varias sesiones de formación cada día sobre el sistema de ortodoncia invisible Alineadent. Se estima que más de ochocientos profesionales se beneficien de estos microcursos durante los tres días del salón.

ORGANIZA



**IFEMA**  
Feria de  
Madrid

13-15  
Marzo  
**2014**

**EXPO**  **ENTAL**  
SALÓN INTERNACIONAL **DE** EQUIPOS,  
PRODUCTOS Y SERVICIOS **D**ENTALES



 **IBUJA**  
**UNA SONRISA**

PROMUEVE

federación española  
de empresas de  
**fenin** **TECNOLOGÍA SANITARIA**

[www.expodental.ifema.es](http://www.expodental.ifema.es)

**LINEA IFEMA**

LLAMADAS DESDE ESPAÑA  
INFOIFEMA 902 22 15 15  
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00  
[expodental@ifema.es](mailto:expodental@ifema.es)

## Jesús Vázquez será la nueva imagen de Vitaldent

**El mediático presentador de televisión prestará su sonrisa a Vitaldent para las próximas campañas publicitarias**

Jesús Vázquez se ha convertido en la nueva imagen de Vitaldent para promocionar la compañía y ejercer como prescriptor de la misma a tra-

vés de anuncios de televisión y publicidad exterior.

La empresa ya había contado con el presentador en otras ocasiones para promocionar la

compañía en diferentes programas que ha conducido, como es el caso de "La Voz o Allá tú". Ahora Vitaldent ha querido dar un paso más y vincularse de manera formal con él para que ejerza de prescriptor con el fin de resaltar los principales valores de la compañía odontológica: calidad, atención al paciente y profesionalidad.

Esta decisión viene a consolidar la estrategia publicitaria del grupo de contar con personajes famosos en los diferentes países en los que tiene presencia.



Jesús Vázquez presta su sonrisa a Vitaldent.



Máquina dosificadora de anestesia.

El grupo farmacéutico Inibsa se convierte en el tercer productor mundial de cartuchos de anestesia gracias a las inversiones llevadas a cabo por parte de la compañía a lo largo de los últimos años: concretamente, en 2011, cuando Inibsa invirtió 6,5 millones de euros

en una nueva máquina dosificadora.

Por el momento, y con aproximadamente el 75 % de la saturación de la planta, Inibsa ha logrado la fabricación de 110 millones de cartuchos al año, una cantidad que durante los próximos años seguirá en au-

## Inibsa supera por primera vez la producción de cien millones de cartuchos de anestesia al año

**Inibsa ha logrado la fabricación de 110 millones de cartuchos al año, cantidad que les ha permitido estar presentes en más de cincuenta países de todo el mundo**

mento y que ha permitido hasta hoy estar presente en más de cincuenta países de todo el mundo.

Según Eduard López, director general corporativo de Grupo Inibsa, "La apuesta decidida por la internacionalización de

nuestra anestesia dental y las consecuentes inversiones realizadas, se han mostrado clave para considerar a Inibsa como uno de los players globales en el ámbito del control del dolor dental y no tan solo un fabricante importante de anestesia".

## Alineadent ofrecerá cursos de certificación en Expodental 2014

**Alineadent asistirá un año más a la cita nacional más importante del sector odontológico. La edición 2014 de Expodental tendrá lugar del 13 al 15 de marzo en las instalaciones de Ifema de Madrid**

Durante los próximos 13, 14, y 15 de marzo, Alineadent dispondrá de un punto inmejorable para prestar la atención merecida a los profesionales del sector que la requieran. El stand, de 112 m<sup>2</sup>, será el punto de encuentro entre los asistentes y el equipo técnico Alineadent.

El tratamiento de ortodoncia invisible Alineadent consiste en una serie de alineadores removibles que ejercen individualmente una controlada y ligera presión sobre los dientes, consiguiendo el movimiento y una corrección hacia el punto deseado de manera controlada y progresiva.

En el stand 9B07, situado en el pabellón 9, se efectuarán demostraciones prácticas y explicaciones teóricas del tratamiento y su planificación así como de toda la aparatología auxiliar invisible disponible. También se mostrarán las últimas novedades de la plataforma dental LineDock.

Además, todos los interesados en soluciones digitales de última generación y en certificarse en la técnica alineadent, podrán asistir a los cursos de certificación que se ofrecerán a lo largo de los tres días de feria.

## Klockner promueve el curso de Biomateriales en Regeneración Ósea y Tisular

**El próximo 21 de febrero tendrá lugar en el centro de Implantología Dental de Huelva el curso sobre de Biomateriales en Regeneración Ósea y Tisular dirigido por los doctores Alberto Gómez Menchero y Francisco Galeote Gago**

El curso tendrá una parte práctica y una teórica sobre los principios de la regeneración ósea y tisular. Constará de cuatro apartados, cada uno con una

breve introducción, un vídeo demostrativo de la técnica sobre cabeza de cerdo y fotos clínicas.

Según Klockner, uno de los requisitos previos más importan-

tes para conseguir y mantener una osteointegración satisfactoria, así como unos resultados estéticos predecibles es la presencia de un volumen suficiente de hueso sano, tanto en altura como en anchura, en el nicho receptor. Sin embargo, la carencia de disponibilidad ósea en áreas desdentadas es un hecho bastante frecuente.

La mayoría de las técnicas de regeneración ósea que existen en la actualidad se basan en la utilización de membranas barreras

y/o injertos óseos. Los avances en esta materia han contribuido a la expansión de la implantología en los últimos 10-15 años.

En el mercado hay multitud de biomateriales para aplicar en las diferentes técnicas de regeneración en nuestra práctica clínica. Por ello es importante conocer los requisitos básicos de estos materiales para seleccionar el más idóneo para una determinada aplicación clínica, lo que ayudará a obtener unos resultados más predecibles.



## Dentsply otorga la beca de formación avanzada en implantología con la colaboración de la Universitat Internacional de Catalunya

**Victoria Sánchez d'Onofrio, mejor alumna del posgrado de la UIC, será quien reciba formación sobre productos de Dentsply Implants y quien realizará tratamientos avanzados de Implantología**

DentalDoctors, entidad de Gestión Odontológica, ha dado a conocer los principales cursos que integrarán su oferta formativa para este 2014. El principal atractivo de este año vuelve a ser el diploma en Dirección Clínica y Gestión Odontológica, posgrado de referencia entre los profesionales del sector dental que iniciará en octubre su décima edición.

Además del Diploma en Dirección Clínica y Gestión Odontológica, dentalDoctors ha pro-

gramado una doble edición del IX Curso Intensivo en Gestión Clínica y Atención al Paciente, dirigido al equipo auxiliar y que tendrá lugar en Madrid y Valencia, y el II Workshop Líderes en Odontología, actividad teórica-práctica dirigida por el Dr. Primitivo Roig, director de dentalDoctors, y la Dra. Elsbeth Kalenderian, vicedecana de la Harvard Dental School. El programa formativo completo para 2014 se puede consultar ya en la web [www.dentaldoctors.es](http://www.dentaldoctors.es).



**Dra. Sánchez d'Onofrio junto a Miquel Roig, Joan Soliva, José María Puzo y María Jesús Isla.**

Dentsply Implants inicia la beca de formación avanzada en implantología con la colaboración de la Universitat Internacional de Catalunya (UIC). Esta beca, denominada Fellowship Dentsply Implants, para el curso 2013-2014, ha sido otorgada al mejor

alumno del posgrado de la UIC, Victoria Sánchez d'Onofrio, que recibirá formación en profundidad sobre productos de Dentsply Implants y que realizará con ellos tratamientos avanzados de implantología, integrando asimismo protocolos de investigación.

## DentalDoctors presentó su oferta formativa en Gestión Odontológica para 2014

**Este año vuelve con su posgrado de referencia entre los profesionales del sector dental, el diploma en Dirección Clínica y Gestión Odontológica**

# AGENDA | CULTURAL

## LIBROS

### *Lo que encontré bajo el sofá*

Dos años después del éxito de *El bolígrafo de gel verde*, Eloy Moreno vuelve a sorprender a los lectores con su nueva novela *Lo que encontré bajo el sofá*. En sus páginas intenta mostrarnos la cantidad de cosas que se pueden encontrar cuando se mueve un sofá o, lo que es peor, cuando mueves una vida.

Quizás encuentres objetos o personas que ya habías olvidado, un calcetín que se quedó sin pareja o una pareja a la espera, restos de otra vida... o uno de esos secretos que te obliga a pronunciar la frase que lo cambia todo: "tenemos que hablar" ¿Y si movemos una sociedad? Entonces uno se da cuenta de que vive en un lugar con demasiados gusanos para tan poca manzana. Pero también un lugar donde, al observarnos, descubrimos que somos los primeros en hacer aquello que tanto criticamos.

Como dice su autor: "Olvidate por un instante de que estás en una librería y piensa en uno de esos momentos en tu vida en que alguien te dio una sorpresa, una de esas sorpresas que consiguieron que tu corazón temblara, que te produjeron una sonrisa enorme, lágrimas quizás... ¿Verdad que es bonito dejarse sorprender de vez en cuando? Entonces, no tengas miedo a comenzar una novela sin resumen, ábrela sin saber qué puede ocurrir, desconociendo hasta qué punto te vas a encontrar en ella. Y es que, aquí dentro, aunque no lo sepas, estás tú".



dejar de sorprender de vez en cuando? Entonces, no tengas miedo a comenzar una novela sin resumen, ábrela sin saber qué puede ocurrir, desconociendo hasta qué punto te vas a encontrar en ella. Y es que, aquí dentro, aunque no lo sepas, estás tú".

## CINE

### *El lobo de Wall Street*

Martin Scorsese lleva a la gran pantalla la historia del corredor de bolsa neoyorquino Jordan Belfort, papel interpretado por Leonardo DiCaprio. Belfort representa cómo el sueño americano inspirado en la honradez llega a la codicia y la corrupción a través de la especulación en Bolsa.

El éxito y la fortuna que logró este hombre con apenas 24 años como fundador de la agencia bursátil Belfort le valió el mote de El lobo de Wall Street. En un mundo lleno de tentaciones: drogas, sexo, poder, dinero a raudales... Jordan y su séquito nunca se conformaban con lo que tenían, lo que les sumergió en una brutal espiral de corrupción.

El protagonista de esta historia, basada en hechos reales, posee un afán por hacer dinero que le lleva a convertirse en un broker destacado de Wall Street y directivo de la empresa de inversiones bursátiles Stratton Oakmont, dispuesto a todo para enriquecerse.

A costa de traficar con bonos basura y de estafar a numerosos inversores, Belfort se convierte pronto en una máquina de hacer dinero, y también de gastarlo. En un día podrá engordar sus cuentas con millones de dólares y gastarlos por la noche a la misma velocidad. Todo vale en la vida de el lobo de Wall Street.



## MUSICAL

### *Disney on ice*

Del 18 de febrero hasta el 9 de marzo Zaragoza, Valencia, Barcelona y Madrid han sido las ciudades elegidas para representar el nuevo espectáculo de Disney con motivo de su 75 aniversario.

Las princesas Disney de toda la vida (Blancanieves, Cenicienta) se visten de gala y añaden a su elenco a las más modernas, Tiana o Rapunzel, quien acompañada del fiel corcel Máximo o de su divertido compañero de aventuras, Flynn Rayder, hará las delicias de grandes y pequeños.

A los ingredientes ya conocidos: los siete enanitos, la malvada bruja, un zapato de cristal o la búsqueda del amor verdadero se le añaden pantanos mágicos, farolillos de colores y un sapo que habla y te transportarán a un mundo de fantasía con toda la magia Disney.



## ARTE

### *Cézanne*

A partir de 4 de febrero, el Museo Thyssen dedicará una amplia monografía a Paul Cézanne (1839-1906), uno de los pintores fundamentales de la segunda mitad del siglo XIX, en lo que será la primera gran muestra sobre el pintor en décadas.

La exposición se centra en los paisajes y las naturalezas muertas, géneros centrales del francés. Además, incorpora en sus bodegones los cambios y tensiones propios de la naturaleza, y los objetos que tradicionalmente transmiten estabilidad se apoyan los unos en los otros en un equilibrio precario.

Cézanne convivió con impresionistas, incluso llegó a exponer con ellos, pero se mantuvo en una línea de creación única. Al igual que ellos pintaba al aire libre, pero sus paisajes no se adscriben a una estación determinada, ni a una hora del día concreta.

De la misma manera, sus bodegones rompen con la perspectiva tradicional de los objetos y se muestran en distintos planos de composición dando como resultado un equilibrio precario de los mismos. En este sentido la obra de Cézanne es un antecedente claro del cubismo y su obra es considerada como un puente entre el impresionismo y el cubismo.







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

**Asegúrese la recepción de todos los números de la revista, en su domicilio o consulta, por sólo 3€ por ejemplar.**

**Contacte con:  
suscripciones@drugfarma.com  
o el teléfono 91 500 20 77  
(Estrella Tabarez)**

**Edición digital en  
[www.dentistasiglo21.com](http://www.dentistasiglo21.com)**



# CINE | DIENTES Y DENTISTAS

## FESTIVAL DE SITGES 2013

Un año más, “Cine, dientes y dentistas” se acercó a este evento cinematográfico tan popular en el que las referencias “dentales” fueron inevitables.

Durante los diez días que duró el festival se exhibieron 333 películas

Cosas que solo pueden pasar en Sitges: por ejemplo, quedar a cenar en una terraza con vistas al cementerio, disfrazarse de zombie y pasear por la calle cruzándote con familias “normales” que salen de paseo o parecer tú mismo un zombie, sin necesidad de maquillaje, ya que si intentas aprovechar al máximo lo que Sitges te ofrece entrarás al cine a las 8,30 de la mañana y saldrás a las 17 del día siguiente sin apenas tiempo de dormir, ducharte y tomar un café. Tus comidas serán solo bocadillos entre una película y otra. Por tanto, entre la falta de sueño, la inadecuada alimentación y la sobredosis cinematográfica, al cabo de tres días, estarás pálido, demacrado, con los ojos inyectados en sangre y caminarás con dificultad después de tantas horas doblado en tu butaca. Lo que te decía: un zombie. Eso sí, un zombie feliz y desesperado a la vez.

Feliz por todo lo que ves, desesperado por todo lo que te pierdes. Sitges exhibía este año 333 películas, en varias salas, así que suponiendo que ni comas, ni bebas, ni duermas y estés los diez días que dura el festival, no podrás ver ni un tercio de lo que allí se te ofrece.

Pero sin desanimarnos, otro año más,

“Cine, dientes y dentistas” se acercó a este evento donde sabíamos de antemano que las referencias “dentales” serían inevitables. Nada más llegar, y como siempre, Ángel Sala, el director de este magnífico festival se acercó a saludarnos: Sitges se ha convertido en la cita indispensable del año. En esta ocasión, la imagen que publicita el festival se inspira en *La semilla del diablo* de Roman Polanski.

Algunas de las películas:

*Byzantium* (dirigida por Neil Jordan e interpretada por Gemma Arterton, Saoirse Ronan y



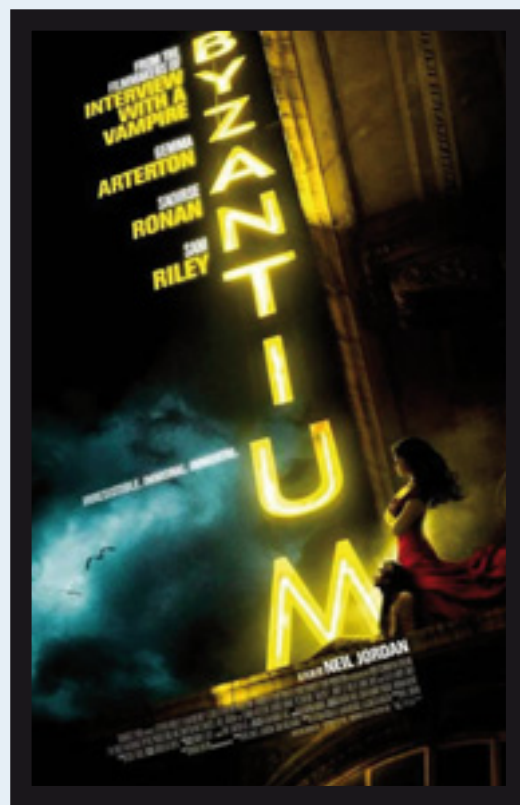
Sam Riley): va de vampiros. Esperábamos ver colmillos afilados pero nos encontramos con una variante de esta especie que no conocíamos. En lugar de crecer los colmillos, lo que crece es una uña con la que nuestras protagonistas seccionan las arterias de sus víctimas para luego beberse delicadamente su sangre.

En *Rigor Mortis* (dirigida por Juno Mak e interpretada por Chin Siu-ho, Kara Hui y Richard Ng), nos espera otro vampiro, esta vez asiático, y también bastante alejado de nuestros tópicos. Descubrimos poco a poco que el anciano que se ha caído por las escaleras y ha muerto va a ser resucitado como vampiro utilizando la magia negra de uno de los habitantes del edificio de apartamentos donde se desarrolla la película. Uno de los detalles que hará sospechar de su desaparición es su diente de oro que uno de los protagonistas encuentra en la escalera.

En *The zero Theorem* (dirigida por Terry Gilliam e interpretada por Christoph Waltz, Mélanie Thierry y David Thewlis), nuestro extraño protagonista, en su desesperada búsqueda del sentido de la vida, no olvida cepillarse los dientes y desde luego se cepilla también la lengua.

En *A glimpse inside the mind of Charles Swan III* (dirigida por Roman Coppola e interpretada por Charlie Sheen, Jason Schwartzman y Bill Murray), Charlie Sheen, que interpreta el papel de un publicista, tiene un cepillo de dientes gigante en su despacho, se pasa la seda dental en una escena y se queja de que su novia, que le ha abandonado, era más cariñosa con sus cepillos de dientes viejos que con él. Ella relata en una escena que cuando tenía que cambiar de cepillo dental, les hacía una pequeña ceremonia y los enterraba en el jardín.

Otra alusión a nuestra profesión la encontramos en la película



*We are what we are* (dirigida por Jim Mickle e interpretada por Bill Sage, Ambyr Childers y Julia Garner), donde para identificar a un cadáver del que se van encontrando huesos, lo más relevante es un molar que realmente da pistas de que los restos enterrados eran humanos.

En *The wall* (dirigida por Julian Roman Pölsler e interpretada por Martina Gedeck, Karl Heinz Hackl, Ulrike Beimpold, Wolfgang Maria Bauer), son los brackets que lleva una adolescente, el rasgo más evidente que nos da, de un golpe de vista, la identidad del cadáver.

*The green inferno* (dirigida por Eli Roth e interpretada por Lorenza Izzo, Ariel Levy y Daryl Sabara), una película que no tardará en aparecer en las carteleras, nos muestra que la dieta caníbal no es buena para los dientes. En efecto, la hechicera, que es quien decide sobre la suerte de los cooperantes de la ONG, presenta una dentadura que da miedo.

Iremos comentando otras películas que han pasado por Sitges, por separado, pero estas pequeñas pinceladas, pueden servir para animar a los amantes del género a acudir a Sitges. No os perdáis el Festival de 2014.

TEXTO: CIBELA

Sofisticado por dentro.  
Sencillo por fuera.



VISÍTENOS PARA UNA DEMOSTRACIÓN  
EN: EXPODENTAL MADRID  
DEL 13 AL 15 DE MARZO DE 2014  
IFEMA - PABELLÓN 9 STAND E08

CS 8100



**Integración** del flujo de trabajo | **Tecnología** de fácil acceso | **Excelencia** en el diagnóstico

## Bienvenido a la simplicidad del sistema compacto de imágenes panorámicas.

El nuevo CS 8100 es un sistema para la captura de imágenes panorámicas que incorpora la tecnología más avanzada en un aparato compacto y fácil de usar. Responde perfectamente a las necesidades diarias de su consultorio, proporcionándole los programas y funciones específicos para conseguir fácilmente las imágenes de alta calidad que usted desea, simplificando el flujo de trabajo y ayudándole a emitir un diagnóstico más preciso en tiempo real. Con el CS 8100 la tecnología más avanzada se vuelve fácil de usar.

- Resultados digitales de alta calidad obtenidos sin dificultades
- Una excelente relación calidad/precio
- Estilizado, ultracompacto y elegante
- Una solución para "conectar y usar": fácil de instalar, de comprender y de utilizar



Visite [www.carestreamdental.com/cs8100](http://www.carestreamdental.com/cs8100)

# Un toque de delicadeza para una excelente salud gingival

Controle la presión del cepillado con los cepillos eléctricos de Oral-B



EL 93% DE LOS PACIENTES REDUJO LA PRESIÓN DEL CEPILLADO DESPUÉS DE USAR UN CEPILLO ELÉCTRICO DE LA SERIE PROFESSIONAL CARE 5000 DE ORAL-B<sup>1</sup>

SISTEMA TRIPLE DE CONTROL DE PRESIÓN:



**1** El sensor de presión interno se activa a los 2,4N, antes de que el paciente aplique una fuerza que pueda dañar sus encías (>3N)



**2** La luz indicadora se enciende para recordar al paciente reducir la presión



**3** El cepillo reduce su frecuencia de oscilación y rotación en un 35% y detiene las pulsaciones

Reference: 1. Janusz K et al. *J Contemp Dent Pract.* 2008;9(7):1-13.

Para más información, llame al teléfono de atención al profesional: **902 200 540**



Continuamos con el cuidado que empieza en su consulta

