

EL DENTISTA

del siglo XXI

Nº 19 | MAYO 2011

www.dentistasiglo21.com

CARLOS BELARRA INSTINTO DE SUPERACIÓN



**MÁS DE 10.000 PROFESIONALES SE DAN CITA
EN EL FÓRUM DENTAL MEDITERRÁNEO**

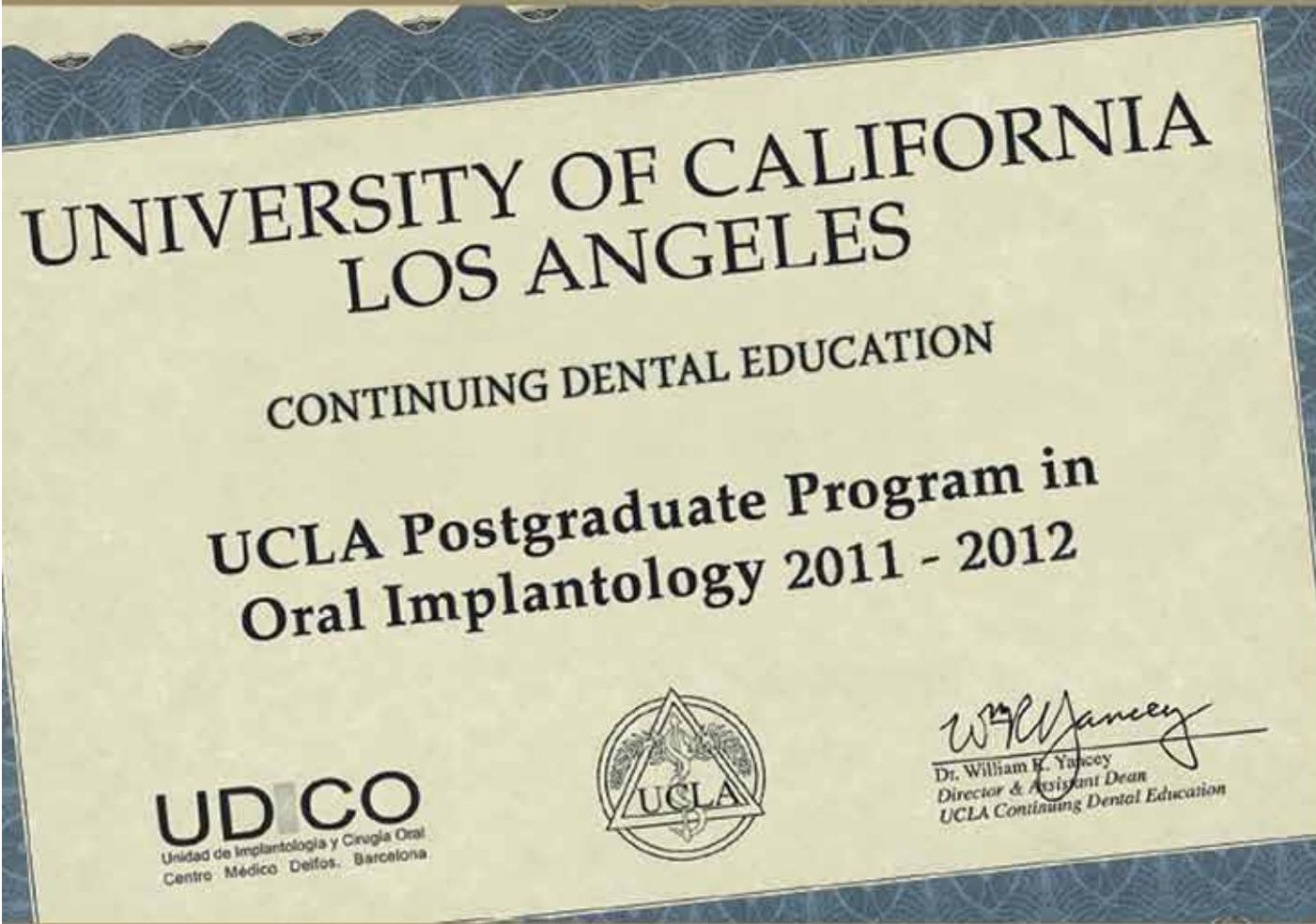


**VICENTE DEL BOSQUE: "CUANDO VOY AL
DENTISTA, ME AGARRO TAN FUERTE A LA
SILLA, QUE SALGO CANSADO"**

POSTGRADUATE PROGRAM IN ORAL IMPLANTOLOGY 2011 - 2012

MIS[®]
IBERICA

UDICO
Unidad de Implantología y Cirugía Oral
Centro Médico Delfos. Barcelona



Codirector
Dr. Eduardo Falcó

Director
Dr. Alejandro Rover

Codirector
Dr. Facundo Falcó



EL DENTISTA

del siglo XXI

www.dentistasiglo21.com

Directores asociados

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

Redactora jefe

Lucía Fernández Castillejo
luciafcastillejo@spaeditores.com

Coordinadora editorial

Marta Donoso

Redacción y colaboradores

Almudena Caballero, Raquel Rodríguez, Ricardo de Lorenzo y Aparici, Cibela.

Fotografía

Luis Domingo y Biniam Ghezai

Consejo editorial

Margarita Alfonso Jaén

Secretaria general de Fenin

Juan Blanco Carrión

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

Alejandro de Blas Carbonero

Presidente del Colegio de Dentistas de Segovia

Josep Maria Casanellas Bassols

Presidente de la Societat Catalana d'Odontologia i Estomatologia

Juan Antonio Casero Nieto

Presidente de la Junta Provincial de Ciudad Real

Antonio Castaño Seiquer

Presidente de la Fundación Odontología Social

Manuel Fernández Domínguez

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

Carlos García Álvarez

Presidente de la Asociación Profesional de Dentistas

Francisco A. García Gómez

Jefe de Estomatología de la Universidad Rey Juan Carlos

José Luis Gutiérrez Pérez

Gerente del Servicio Andaluz de Salud

Beatriz Lahoz Fernández

Presidenta del Colegio de Dentistas de Navarra

Ricardo de Lorenzo y Montero

Presidente de la Asociación Española de Derecho Sanitario

Rafael Martín Granizo

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

Florencio Monje Gil

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

Agustín Moreda Frutos

Presidente del Colegio de Dentistas de la VIII Región

Claudia Muñoz Naranjo

Consejera de Gestión Dental Agrupada, S.L.

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

Odonólogo. 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

Javier Silvestre Donat

Jefe de Estomatología del Hospital Universitario Doctor Peset de Valencia

José María Suárez Quintanilla

Presidente de la SECIIB

Marisol Ucha Domingo

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

José María Vergeles Blanca

Director General de Gestión del Conocimiento y Calidad de la Consejería de Sanidad y Dependencia de la Junta de Extremadura

EN PORTADA



40 | Carlos Belarra

Es capaz de nadar 3,8 kilómetros, de montar en bicicleta 180 kilómetros y de correr 42,2 kilómetros (toda una maratón). Las tres cosas en menos de 17 horas. Todo un triatleta. Y es que Carlos Belarra tiene el sueño de participar en el Campeonato del Mundo de Triatlón que se celebrará en octubre en Hawái. Para ello deberá clasificarse primero en el Ironman de Brasil el próximo 29 de mayo. En mayo le aguarda también otra convocatoria emocionante: las elecciones del Colegio de Dentistas de Madrid, a las que concurre dentro de la candidatura de Felipe Aguado, como presidente de la Comisión Científica.

En este número...



LOS DESAYUNOS

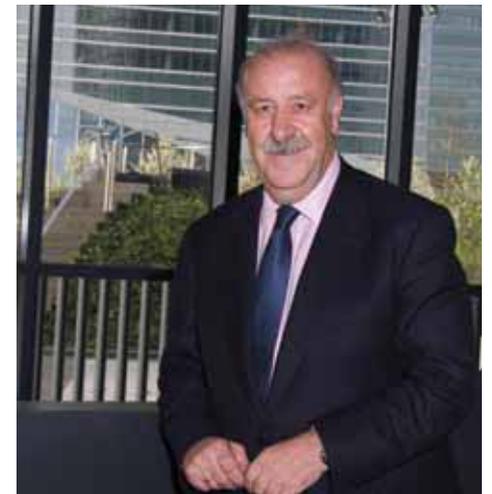
32 | Gestión

El Dentista ha reunido a destacados expertos para poner en común sus conocimientos sobre gestión en el ámbito de la odontología, un tema tan alejado siempre de la profesión y tan necesario, sin embargo, para la supervivencia de las clínicas.

ENTREVISTA

44 | Vicente del Bosque

Vicente del Bosque nunca se planteó grandes metas. Pero la realidad es que hoy se ve con un Mundial, varias Ligas españolas, dos Ligas de Campeones de la UEFA, una Supercopa de España y de Europa y una Copa Intercontinental a sus espaldas. Aun así, el marqués Del Bosque sigue exhibiendo esa apariencia de hombre tranquilo a la que nos tiene acostumbrados, esa elegancia natural, esa distinción que emana del interior de algunas personas y que no tiene nada que ver con el artificio de las modas.



REPORTAJE

50 | Holanda: el estallido de los tulipanes

Un estallido de color inunda estos días los Países Bajos. En primavera, el parque floral Keukenhof, el más grande del mundo, es un espectáculo para los cinco sentidos. La región del norte del país ensimisma al viajero con el aroma a queso recién hecho y el pausado movimiento de las aspas de sus molinos. Es la Holanda más tradicional.



S.P.A.

SPANISH PUBLISHERS ASSOCIATES S.L.

Maquetación

Carolina Vicent
Carlos Sanz
Mar Aguilar

Publicidad Madrid

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

Publicidad Barcelona

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

Administración

Ana García Panizo

Suscripciones

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

Fotomecánica e impresión: Eurocolor

© 2011 Spanish Publishers Associates, SL
Antonio López, 249, 1º - Edificio Vértice
28041 Madrid
Tel.: 91 500 20 77 | Fax: 91 500 20 75
spa@drugfarma.com

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

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



6

OPINIÓN

4 | Asociación Profesional de Dentistas

Carlos L. García Álvarez

ACTUALIDAD

6 | El FDM recibe la visita de más de 10.000 profesionales

La VII edición del FDM ha recibido la visita de unos 10.000 profesionales, 3.000 menos que en 2009, a pesar de lo cual, el presidente del FDM, Josep Lluís Navarro, se ha mostrado muy satisfecho "porque en estos momentos de crisis tan fuerte, se esperaba un retroceso mucho más grande, que finalmente no se ha producido".

9 | Presentación del libro *Cómo crear y gestionar tu consulta*

Felipe Sáez, especialista en Dirección y Gestión Clínica, ha publicado el libro *Cómo crear y gestionar tu consulta*, un libro con el que pone al alcance del dentista, con un lenguaje accesible, directo, pragmático y fundamentado en la experiencia de grandes profesionales de la odontología, un conjunto de herramientas necesarias para alcanzar el éxito en el negocio.



9

12 | La IDS de Colonia afianza su liderazgo a nivel mundial

La IDS ha cerrado su última edición, de cinco días de duración, con una cifras de visitantes, expositores y superficie que ha superado todas las expectativas. El número de profesionales presentes en la feria ha aumentado, en comparación con la anterior edición, en aproximadamente un 9 por ciento; el de los expositores, en un 7 por ciento, y la superficie ocupada, en un 5 por ciento.



12



14

14 | La SCOI aborda en Granada la regeneración tisular y el manejo de tejidos

La Sociedad Científica de Odontología Implantológica (SCOI) ha celebrado en Granada su I Congreso Nacional, que se ha centrado en los mecanismos y técnicas de regeneración tisular, manejo de tejidos duros y blandos para conseguir criterios de excelencia, y manejo de complicaciones y soluciones ideales desde el punto de vista protésico.

16 | Magne y Zalba, en el 3er Congreso de la Seomi

La Seomi ha celebrado su tercer congreso bajo el título "La prostodoncia de hoy", con el objetivo de dar a conocer las ventajas de la odontología mínimamente invasiva. El encuentro ha contado con la presencia de dictantes de reconocido prestigio nacional e internacional, como Pascal Magne y Juan Ignacio Zalba.



16

19 | 10º Aniversario del Programa para Pacientes Discapacitados del Hospital Dr. Peset

El próximo 3 de junio se celebrará en Valencia el 1er Simposio Nacional sobre Avances en Cuidados Especiales en Odontología. La reunión científica, presidida por Javier Silvestre Donat, jefe de la Unidad de Estomatología del Hospital Universitario Dr. Peset de Valencia, coincide con el décimo aniversario de la puesta en marcha del Programa de Rehabilitación Oral para Pacientes Discapacitados de dicha Unidad.



19

EL DENTISTA ANTE LA LEY

56 | Reforma de la Ley Orgánica de Protección de Datos. Nuevo régimen sancionador

Ricardo de Lorenzo y Aparici

Su opinión **nos importa**



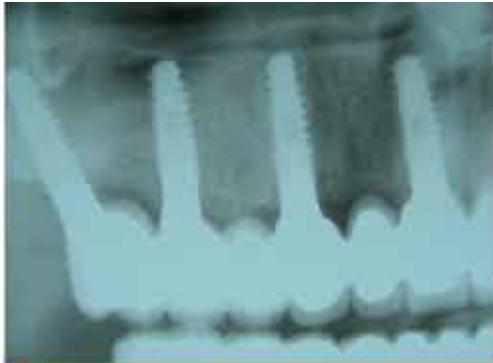
Envíe sus cartas y sugerencias sobre el contenido de la revista a través de nuestra página web:

www.dentistasiglo21.com

CINE

80 | ¡Me ha caído el muerto!

Cibela



POSTGRADUATE PROGRAM IN ORAL IMPLANTOLOGY

CONTINUING DENTAL EDUCATION

UDICO conjuntamente con la University de California Los Ángeles y bajo la esponsorización de MIS Ibérica, han desarrollado este postgrado, para formar a los profesionales en la especialidad. Además para conocer el desarrollo de los materiales y de la tecnología se efectuará un viaje a Israel para conocer la fábrica de MIS y en la cual se realizará un módulo teórico-práctico.

La formación incluirá todos los aspectos de la rehabilitación, desde el diagnóstico, la elaboración del plan de tratamiento y posibles alternativas, cirugía de colocación de implantes por los participantes, manejo periodontal de los tejidos blandos, asistencia al técnico de laboratorio, elaboración de la prótesis y su posterior control.

El Postgrado tendrá una duración de 7 módulos con una carga horaria de 200 horas que incluyen clases presenciales, práctica clínica, seminarios bibliográficos, ateneos de difusión y seminarios clínicos. Los 4 primeros módulos, "First Certificate", se llevan a cabo en Barcelona en el COEC, 1 módulo en Israel en el Hospital de Rambam y en las Instalaciones de Medical Implant System (MIS); y por último el "Advance Certificate", 2 módulos que se realizan en Los Ángeles, University of California Los Ángeles (UCLA).

Inicio:

Octubre de 2011



Información e Inscripciones

Esther Cortés: 647 883 223 - 932 530 887 - formacion@misiberica.com

www.cursoudico.blogspot.com

Asociación Profesional de Dentistas

Carlos L. García Álvarez

Presidente de la Asociación Profesional de Dentistas (Apdent)



Apdent nació hace ya siete años, con el objetivo preferente de fomentar el asociacionismo entre dentistas y el propósito de conseguir todo aquello que los colegios profesionales no pueden, por falta de competencias. Mezcla de iniciativa pro sindicalista y reivindicativa de objetivos empresariales. Hemos sido criticados por esa disociación y se nos ha acusado de falta de concreción en el proyecto. En numerosas ocasiones nos ha preguntado el

presidente del consejo, Sr. Villa Vigil, el motivo por el que no pasábamos a ser un sindicato. Se lo resumiré en pocas palabras. Todos los componentes de la junta, incluido yo como presidente, tenemos clínica propia y, por tanto, somos em-

Hemos acordado dividir en dos partes la asociación, creando un sindicato por un lado y una asociación de clínicas dentales por otro

presarios. No puede haber nada más aberrante que ser presidente de un sindicato y, a la vez, empresario, o quizás sí, cuando además de empresario se es también presidente de un colegio profesional. ¿Cabe mayor disparate? Expliquémosle a un odontólogo, trabajador por cuenta ajena, sometido en numerosas ocasiones a abusos laborales, que el que le va a representar en su sindicato es un empresario.

Esta es la razón que nos ha frenado para llegar a ser un sindicato. Pero ha llegado el momento de acabar con las ambigüedades y dar el paso definitivo que suponga la transformación de Apdent. Hemos acordado dividir en dos partes la asociación, creando un sindicato por un lado y una asociación de clínicas dentales por otro.

Como es lógico, el sindicato será dirigido por odontólogos que trabajen por cuenta ajena, de manera independiente, representando a los dentistas de la Comunidad de Madrid que deseen afiliarse. Tendrá vocación federalista en un futuro, pues en un colectivo pequeño como el nuestro solo hay posibilidad de tener cierta fuerza sindical a través de una federación que englobe todos los sindicatos nacionales. Solo así se podrá llegar a negociar un convenio colectivo propio. El verdadero problema del sindicato radica en su autofinan-

Apoyamos sin fisuras la candidatura de Felipe Aguado, con la que por fin llegarán los cambios que nos harán disfrutar de un Colegio abierto y realmente para todos

ciación, dada la dificultad de los profesionales jóvenes y su precaria situación laboral para hacer frente a otra cuota, además de la que ya pagan en el colegio. Esta es la clave que deberían resolver los colegios, el Consejo y el propio sindicato, para encontrar una solución entre todos.

La otra rama de la disociación de Apdent la formará una asociación de clínicas que represente a las que podríamos denominar clínicas tradicionales o de familia, que incluiría a la mayoría de las clínicas que trabajan de manera independiente, fuera de los circuitos de franquicias y clínicas propias de grandes entidades de seguros. El fin será el de hacer una fuerte competencia a este tipo de clínicas. Estarán dotadas de un sobrenombre común -que ya daremos a conocer- y bajo la supervisión y el sello de calidad otorgado por los colegios profesionales que quieran apoyar esta propuesta. Esta asociación dotada de medios propios va a potenciar la imagen de la clínica familiar, moderna, adaptada a las nuevas tecnologías y con el valor añadido de encontrar siempre al mismo profesional al frente, que garantice la seguridad y de tranquilidad y fiabilidad a sus pacientes, con campañas de divulgación y *marketing* propias que las hagan reconocibles.

No puede haber nada más aberrante que ser presidente de un sindicato y, a la vez, empresario, o quizás sí, cuando además de empresario se es también presidente de un colegio profesional

Todo ello será posible si logramos ganar las elecciones en el Colegio de Madrid el 22 de mayo, para lo cual apoyamos sin fisuras la candidatura de Felipe Aguado, con la que por fin llegarán estos y otros muchos cambios que nos harán disfrutar de un Colegio abierto y realmente para todos.

Hemos finalizado un ciclo en esta Asociación y por ello me gustaría expresar mi más profundo agradecimiento a todos los compañeros que han contribuido con su esfuerzo, con su tiempo y dedicación a levantar este proyecto. A ellos les pido que apoyen esta candidatura para dar continuidad a su obra y que no sean en balde todos estos años de trabajo y desvelo.

¡NO SABRÁS QUÉ HACER CON ELLOS!

Si eres mutualista de PSN, trae un amigo de hasta 45 años y si contrata uno de nuestros productos aseguradores con una prima mínima anual de 500€, recibiréis una paleta de jamón Ibérico para cada uno*.

El Regalo es canjeable por un Cheque-Póliza al portador personal e intransferible por un valor de 50€, aplicable en los siguientes productos: PSN Máster, PSN Élite y PSN Mas.



*Promoción válida del 01/04/2011 hasta el 31/05/2011 para mutualistas de PSN. Para poder contratar una póliza, la persona presentada debe poseer un título universitario recogido en el Catálogo de Títulos Oficiales del Ministerio de Educación. El importe mínimo de la prima periódica neta anual sin impuestos ni recargos a contratar por la persona presentada es de 500€, excluidos PSN Rentabilidad Creciente PPA, PSN Unit Linked y PSN PIAS.

La mutua de los profesionales, tu mutua
902 100 062 / www.psn.es


PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL



La VII edición del Fórum Dental Mediterráneo, organizada por Puntex, se ha celebrado en el Pabellón 4 y 5 de la Fira de Barcelona.

LA VII EDICIÓN DEL FDM RECIBE MÁS DE 10.000 VISITAS

Josep Lluís Navarro: "Se esperaba un retroceso muy grande y finalmente no lo ha habido"

El Fórum Dental Mediterráneo (FDM) celebró entre los días 7 y 9 de abril, en la Fira de Barcelona, su séptima edición. El certamen, que fue inaugurado por Francesc Sancho, secretario de Estrategia y Coordinación del Departamento de Salud de la Generalitat de Catalunya, ha recibido la visita de unos 10.000 profesionales. Los datos aportados por Puntex, empresa organizadora de la feria, indican un descenso de 3.000 visitantes con respecto a 2009.

Josep Lluís Navarro, presidente del FDM, sin embargo, se ha mostrado muy satisfecho, "porque en estos momentos de crisis tan fuerte, se esperaba un retroceso muy grande y final-

mente no lo ha habido. A pesar de la ligera disminución con respecto a la última edición, hay algunas empresas que aseguran haber realizado hasta un 20 por ciento más de ventas que hace dos años, sobre todo las relacionadas con las altas tecnologías, que parece ser el sector que más está creciendo".

FIRA DE BARCELONA

En cuanto al futuro de la feria, Navarro asegura que "el FDM tiene una gran proyección, como demuestra el hecho de que la Fira de Barcelona se haya mostrado muy interesada en su continuidad". Así, a partir de la próxima edición se hará cargo directamente de su organiza-



Como es habitual, dentro del Fórum Dental Mediterráneo se desarrollaron diversas actividades científicas y foros de debate, que fueron seguidos con gran interés por parte de los congresistas.



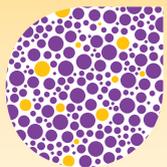
Sobre estas líneas, Fernando Gutiérrez, director asociado de *El Dentista*, y Josep Maria Clemente, secretario del COEC.



Francesc Sancho, secretario de Estrategia y Coordinación del Departamento de Salud de la Generalitat de Catalunya, corta la cinta inaugural, flanqueado por Josep María Clemente, secretario del COEC, y de Josep Lluís Navarro, presidente del COEC y del Fórum Dental Mediterráneo.

La organización del certamen será asumida por la Fira de Barcelona

ción, aunque seguirá contando con el respaldo del COEC y con la estructura de Puntex. Como en ocasiones anteriores, durante la celebración del FDM se ha desarrollado, ade-



Scipio Dental
Creación Gestión de Clínicas Dentales

+ info en www.scipiodental.com

50m² con 1 gabinete
30Mil euros

80m² con 1 gabinete
40Mil euros

120m² con 2 gabinetes y sala panorámico
50Mil euros



diseño y obras

legalización

decoración

equipación dental



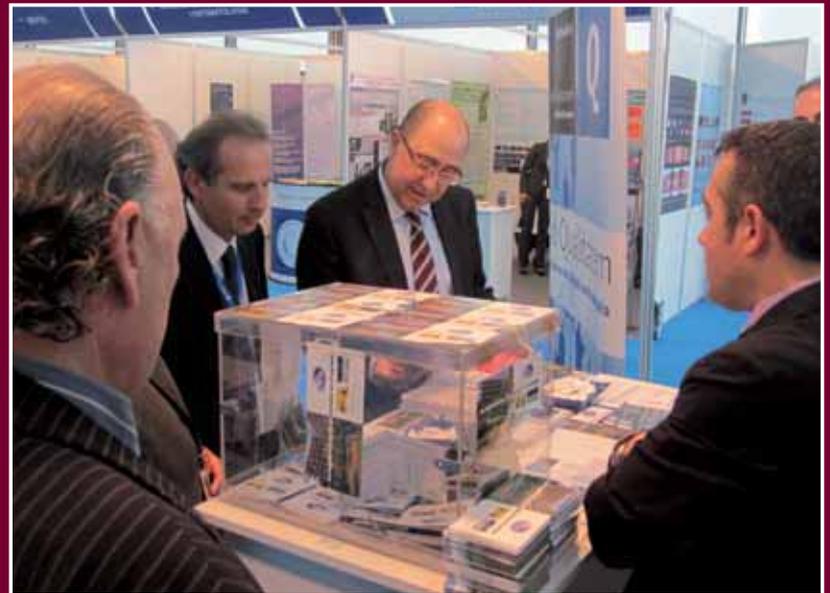
Eduardo Padrós, que intervino como ponente en el 10º Congreso Català d'Odontostomatologia celebrado dentro del FDM.



Fernando Martínez, director de PSN de la zona Catalunya-I.Balears; Joaquín Estevez, Fundación AD Qualitatem; José María Clemente, secretario del COEC, y Cristina Camuñas, de la Fundación AD Qualitatem.



Calzaclinic presentó un novedoso sistema para la colocación de calzas. En la imagen, Cristina Prieto y Ricardo Toranzo.



Ramón Martín, presidente de Puntex, empresa organizadora del FDM; José María Clemente, secretario del COEC; Francesc Sancho, secretario de Estrategia y Coordinación del Departamento de Salud de la Generalitat de Catalunya, y Fernando Martínez, director de zona de PSN de Catalunya-I. Balears, visitando el stand de la Fundación AD Qualitatem.



De izquierda a derecha, Javier Navarro Majó y su esposa, Vicente Lozano, Felipe Aguado y José Luis Navarro Majó, en el stand de la Fundación Vicente Ferrer.

más, el 10º Congreso Catalán de Odontostomatología, así como foros de debate y jornadas científicas, todo ello con la colaboración del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña, del Colegio de Protésicos Dentales de Cataluña, de la Asociación de Higienistas y Auxiliares Dentales de Cataluña y del Colegio de Logopedas de Cataluña.



Sobre estas líneas, en la foto de la izquierda, Ramón Martín (segundo por la izquierda), presidente de Puntex, con su equipo. En la foto de la derecha, Joaquín Estevez, Neus Margarit, administrativa comercial de PSN Barcelona, Ramón Martín, Cristina Camuñas y Fernando Martínez.





Felipe Aguado, director asociado de *El Dentista*; Felipe Sáez, autor del libro y Josep María Clemente, secretario del COEC, durante la presentación.

FELIPE SÁEZ REVELA LAS CLAVES PARA OBTENER EL ÉXITO EN LA CLÍNICA DENTAL

Presentación del libro *Cómo crear y gestionar tu consulta*

Felipe Sáez, especialista en Dirección y Gestión Clínica, presentó el pasado 8 de abril en el marco del Fórum Dental Mediterráneo (FDM), el libro *Cómo crear y gestionar tu consulta*. El acto se desarrolló en el stand del Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña (COEC) y contó con la presencia de Josep Lluís Navarro y Josep María Clemente, presidente y secretario del COEC, respectivamente.

Cómo crear y gestionar tu consulta pone al alcance del dentista, con un lenguaje accesible, directo, pragmático y

fundamentado en la experiencia de grandes profesionales de la odontología, un conjunto de herramientas necesarias para alcanzar el éxito en el negocio.

El autor, colaborador habitual de *El Dentista* y miembro del Comité Editorial de la revista, reúne en esta obra los diferentes aspectos de la "empresa odontológica", desde la integración de consulta y negocio, pasando por la parte estrictamente económico-empresarial, hasta términos como dirección de equipos y calidad, piedra angular para el éxito definitivo que supone la atención de los pacientes.



Sobre estas líneas, de izquierda a derecha, Josep María Clemente, Felipe Aguado, Josep Lluís Navarro, presidente del COEC, y Felipe Sáez.

La obra pone al alcance del dentista, con un lenguaje accesible, directo y pragmático un conjunto de herramientas necesarias para alcanzar el éxito en el negocio

REALIDAD

Como señaló Felipe Aguado en la presentación del libro, "publicaciones como esta nos llenan de herramientas para poder afrontar la realidad con

una formación más adecuada en el tema de gestión y *marketing*, tan asociado a la profesión de dentista y de la que tan poca información se recibe en las universidades".



De izquierda a derecha, el presidente de la Asociación Empresarial de Clínicas Dentales de Cataluña, Juan José Guarro, y una acompañante; Felipe Aguado, Rosa María Ros, Josep María Clemente, Felipe Sáez y Joaquín Estevez, presidente de la Sociedad Española de Directivos de la Salud (Sedisa).



La exposición comercial se instaló en el Ruedo del Palacio de Vistalegre de Madrid, con una superficie de 2.000 metros cuadrados.

EXPOORTO-EXPOORAL CELEBRA EN MADRID SU SEGUNDA EDICIÓN

**La reunión multidisciplinar ha dado cita
en el Palacio de Vistalegre a más de 5.000
profesionales de todo el país**

Los días 7, 8 y 9 de abril ha tenido lugar en Madrid la segunda edición del congreso multidisciplinar Expoorto-Expooral. El evento, celebrado en el Palacio de Vistalegre, reunió a más de 5.000 profesionales, que tuvieron la ocasión de asistir a las conferencias y talleres impartidos por 112 ponentes, los mayores expertos nacionales e internacionales en el sector dental.

Dentro del elevado interés despertado por todas las ponencias, fueron especialmente seguidas por los congresistas las intervenciones de Víctor H. Toledo, con su conferencia sobre la simplificación del tratamiento ortodóncico ortopédico en adultos, y de Arturo Vela, con su conferencia sobre microtornillos en la clínica diaria.



Expoorto-Expooral ha recibido la visita de numeroso público joven.

CAPACIDAD

Expoorto-Expooral 2011 ha crecido en todos los sentidos, contando con 80 casas comerciales, 16 mesas expositoras y la participación de 12 sociedades científicas, que ofrecieron información sobre sus respectivos congresos. La ampliación de un día más de celebración respecto a la edición anterior y una mayor capacidad en las

salas de conferencias, ha conseguido el objetivo marcado de la asistencia de más de 5.000 profesionales del sector odontológico.

Por último, durante el encuentro se hizo oficial que la tercera edición de Expoorto-Expooral tendrá lugar los días 18, 19 y 20 de abril del 2013, también en Madrid, en un espacio a determinar.



Los expositores presentes en Expoorto-Expooral 2011 tuvieron la oportunidad de utilizar el espacio Innova (foto izquierda) para promocionar sus productos. En la imagen de la derecha, de izquierda a derecha, Marco Serradell, Lara Serradell, Carlos Parra y Claudia Colman.

NO NOS HEMOS QUEDADO EN BLANCO, DESCÚBRALO EN...

nonoshemosquedadoenblanco.com



La IDS ha cerrado su última edición, de cinco días de duración, con unas cifras de visitantes, expositores y superficie que han superado todas las expectativas.

LA IDS DE COLONIA AFIANZA SU LIDERAZGO A NIVEL MUNDIAL

El 42 por ciento de los profesionales presentes en la 34ª Internacional Dental Show –un 20 por ciento más que en 2009- proceden de fuera de Alemania

La Internacional Dental Show (IDS) de Colonia ha cerrado su última edición, de cinco días de duración, con una cifra de visitantes, expositores y superficie que ha superado todas las expectativas. El número de profesionales presentes en la feria ha aumentado, en comparación con la anterior edición, en aproximadamente un 9 por ciento; el de los expositores, en un 7 por ciento, y la superficie ocupada, en un 5 por ciento.

En total, unos 115.000 profesionales de 148 países se informaron sobre la oferta de productos de 1.956 expo-

sitores de 58 países -el 66 por ciento de las casas comerciales de fuera de Alemania-. En lo que se refiere a los visitantes, la cuota extranjera -aproximadamente el 42 por ciento- aumentó en más del 20 por ciento.

En este sentido, Martin Rickert, secretario general de la Asociación de la Industria Dental Alemana (VDDI), ha afirmado que "el considerable aumento de los participantes internacionales subraya una vez más el carácter de la IDS como feria líder mundial. El certamen ha proporcionado nuevamente la señal para un



Sobre estas líneas, representantes de la Asociación de la Industria Dental Alemana (VDDI), la Asociación Odontológica Alemana (BZÄK), de la Asociación Alemana de los Gremios de Protésicos (VDZI) y de la Koelmesse, durante la presentación de la 34ª edición de la Internacional Dental Show (IDS).

nuevo comienzo y fuertes impulsos para que el ejercicio siga discurriendo con gran éxito”.

AMBIENTE

Asimismo, los expositores se han mostrado especialmente satisfechos con la gran respuesta internacional. Se han registrado notables aumentos de las cifras de visitantes procedentes, sobre todo, de América Central y del Sur, así como de Australia, Estados Unidos y Canadá; pero también de Italia, Francia, Países Bajos, España y Gran Bretaña, Suiza, Rusia, Ucrania, Turquía, Israel, China e India.

También la opinión de los profesionales, como confirman los primeros resultados de la encuesta realizada por la Koelnmesse, ha sido muy positiva. En general, el 95

por ciento de los visitantes ha quedado satisfecho o muy satisfecho con la IDS, con la oferta de productos y con la obtención de sus objetivos feriales. El 93 por ciento de los encuestados recomendaría la IDS a un compañero.

SPEAKERS' CORNER

Numerosos visitantes aprovecharon también la oportunidad que les prestaba Speakers' Corner, para informarse sobre los más recientes resultados de la ciencia y la investigación. Durante los cinco días de la feria se presentaron nuevos productos y métodos, en unas 80 ponencias de expositores: desde sistemas de implantes y digitalización hasta las posibilidades de gestión del estrés para odontólogos, pasando por estética dental, tecnología láser y anestesia dental.



Los expositores que han participado en esta edición de la IDS se han mostrado especialmente satisfechos con la gran respuesta internacional.

El crecimiento en número de visitantes, expositores y superficie inyecta una dosis de optimismo en el sector



El 95 por ciento de los visitantes se han mostrado satisfechos con esta edición de la IDS, según los resultados de una encuesta realizada por la Koelnmesse.



Martin Rickert, secretario de la Asociación de la Industria Dental Alemana.

PROCESOS Y TÉCNICAS DIGITALES

Especialmente elevado ha sido el interés del comercio especializado y de los usuarios por productos y tecnologías innovadoras. En opinión de Martin Rickert (VDDI), la IDS ha demostrado que los procesos y las técnicas digitales siguen avanzando, lo que hace que los tratamientos sean más eficaces y de mayor calidad.

En el centro de atención de la IDS 2011 se han encontrado productos y sistemas que ofrecen mejoras a los usuarios y pacientes, tanto en la profilaxis y el diagnóstico como en el tratamiento dental. Aquí se pueden mencionar sistemas de ultrasonidos para una profilaxis sin dolor, escáneres intraorales digitales, métodos mejorados para el tratamiento del canal radicular, nuevos materiales para empastes, coronas y puentes estéticos con un aspecto especialmente natural, o también las mejoras en el diagnóstico por radiografía digital, de especial interés en la implantología.



Los profesionales han podido conocer de primera mano los productos y las tecnologías más innovadoras relacionadas con el sector dental.

EN CIFRAS

- 115.000 **visitantes** de 148 países: un 9 por ciento más que en 2009
 - Extranjeros: 42 por ciento del total (20 por ciento más que en 2009)
- 1.956 **expositores** de 58 países: un 7 por ciento más que en 2009
 - Alemanes: 654 expositores directos y 17 empresas representadas
 - Extranjeros: 1.252 expositores directos y 33 empresas representadas (un 66 por ciento del total)
- 145.000 m² de **superficie**: un 5 por ciento más que en 2009

EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN DE TODO EL MUNDO SE DAN CITA EN EL CONGRESO DE LA SCOI

La Sociedad Científica de Odontología Implantológica aborda en Granada la regeneración tisular y el manejo de tejidos



Pablo Galindo, presidente del Congreso y de la SCOI.

La Sociedad Científica de Odontología Implantológica (SCOI) ha celebrado en Granada, entre los días 31 de marzo y 2 de abril, su I Congreso Nacional, donde se han dado cita más de 500 personas. El encuentro, en el que han estado presentes miembros de los principales equipos de investigación de todo el mundo, se ha centrado en los mecanismos y técnicas de regeneración tisular, manejo de tejidos duros y blandos para conseguir criterios de excelencia, y manejo de complicaciones y soluciones ideales desde el punto de vista protésico.

El programa se completó con cursos y talleres de formación complementaria para dentistas, higienistas y protésicos.

También ha sido destacable el amplio apoyo de la industria, principalmente la implantológica, que ha presentado sus últimas novedades ante los congresistas venidos de Italia, Suiza, Inglaterra, Francia, Suecia, Portugal, Estados Unidos, México, Venezuela, Ecuador, Colombia, Brasil o Argentina.

Por otra parte, el congreso contó con un atractivo programa social. Se celebró un cóctel de recepción en el Palacio del Carmen de los Mártires, al que asistieron más de 600 personas; una cena de gala en el restaurante Ruta del Veleto, y un emotivo concierto de clausura, con la presencia de la Orquesta Joven de Málaga, con un total de 112 músicos,



El encuentro se desarrolló en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Granada.

El primer encuentro nacional reúne a más de 500 congresistas venidos de 14 países



Sobre estas líneas, Comité Organizador del I Congreso de la Sociedad Científica de Odontología Implantológica. De izquierda a derecha: Miguel Padial, Hugo Franco, Pablo Galindo, Ernest Mallat (ponente), Ildefonso Moreno, Andrés Fernández, Jordi Gargallo, Lola Conde y Antonio Suárez.



Los congresistas siguieron con interés las ponencias que, tanto desde el punto de vista de técnica quirúrgica, como de soluciones protésicas o investigación básica de los tejidos periimplantarios, gozaron de un elevado nivel.



Myrons Nevins (en la imagen) habló sobre “Adhesión de tejido conectivo: un cambio de paradigma en el tratamiento con implantes dentales”.



Vista del cóctel de recepción en el Palacio Carmen de los Mártires.



La industria ha apoyado con su presencia el Congreso Nacional de la SCOI.

dirigidos por el maestro Ángel Luis Pérez Garrido.

Una vez superado su primer congreso nacional, la SCOI tiene previsto continuar con su labor formativa, con un “Curso sobre cadáveres”, que se celebrará en la Universidad de Michigan (USA) entre los días 9 y 13 de agosto de 2011; el segundo simposio de la Sociedad, en el año 2012, y el segundo congreso de la Sociedad que, con toda probabilidad, se celebrará junto con el Congreso Mundial de la ICOI en el año 2013.



Sobre estas líneas, entrega de las credenciales de *Diplomate* de ICOI. De izquierda a derecha, Marius Steigmann, Ana León Cano, Rafael Marfil, Susana Oya, Javier Silvestre, Antonio Suárez y Hom-Lay Wang.



Sobre estas líneas, Pascal Magne, durante su conferencia en la sala magna del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña (COEC).

3er Congreso de la Sociedad Española de Odontología Mínimamente Invasiva

LOS PROCEDIMIENTOS NO AGRESIVOS GANAN TERRENO EN LAS CONSULTAS ODONTOLÓGICAS

Pascal Magne y Juan Ignacio Zalba intervinieron como ponentes en la tercera reunión científica de la Seomi

El tercer congreso de la Sociedad Española de Odontología Mínimamente Invasiva (Seomi), que ha reunido en Barcelona a más de 250 participantes, ha puesto de manifiesto que los métodos mínimamente invasivos para el diagnóstico y el tratamiento de las enfermedades bucodentales van ganando terreno en las consultas odontológicas

españolas. El número de profesionales que apuestan por esta práctica clínica crece, al tiempo que aumenta el número de pacientes que buscan tratamientos que no resulten agresivos para sus dientes.

FILOSOFÍA

La Seomi ha celebrado su tercer congreso los días 25 y 26 de marzo en el Colegio de



De izquierda a derecha, Sebastián Fabregues, presidente del Congreso; José Ignacio Zalba, dictante, y Carlos Aparicio, presidente de Seomi.



Sobre estas líneas, José Ignacio Zalba, durante su ponencia, que se centró en cómo optimizar el poder de la odontología mínimamente invasiva.



Sebastián Fabregues, presidente del 3er Congreso de la Sociedad Española de Odontología Mínimamente Invasiva, presentando a José Ignacio Zalba.



Arriba, Carlos Aparicio, presidente de Seomi, junto a Pascal Magne, momentos antes de su intervención en la reunión científica.

Odontólogos y Estomatólogos de Cataluña (COEC), bajo el título "La prostodoncia de hoy". El objetivo ha sido dar a conocer las ventajas de la odontología mínimamente invasiva y fomentar que tanto el odontólogo general como el especialista adopten esta filosofía de trabajo en su práctica clínica diaria.

El encuentro fue inaugurado por Carlos Aparicio, presidente de Seomi, junto a Sebastián Fabregues, presidente de este tercer congreso, y ha contado con la presencia de dictantes de reconocido prestigio na-

cional e internacional, como Pascal Magne y Juan Ignacio Zalba.

PONENCIAS

Debido a la importancia y magnitud de ambos dictantes, la dirección del congreso decidió otorgar a la conferencia de Zalba - que expuso cómo optimizar el poder de la odontología mínimamente invasiva- toda la tarde del viernes 25 y a la de Magne -que habló de la "no utilización de postes ni coronas en dentición posterior"- todo el día del sábado 26.

Nuevo Esterilizador LINA 22 litros Clase B

Un gran esterilizador a un precio muy pequeño



* Oferta LINA 22 litros IVA y transporte no incluidos válida hasta el 31 de Julio de 2011.

SOLICITE FOLLETO DE OFERTAS A SU DISTRIBUIDOR

W&H Ibérica
46017 Valencia
t +34 96 353 20 20
e oficinas.es@wh.com

lina

wh.com

EL PROGRAMA PARA PACIENTES DISCAPACITADOS DEL HOSPITAL DR. PESET CUMPLE DIEZ AÑOS

La Unidad de Estomatología organiza el 1^{er} Simposio Nacional sobre Avances en Cuidados Especiales en Odontología

El próximo 3 de junio se celebrará en Valencia el 1^{er} Simposio Nacional sobre Avances en Cuidados Especiales en Odontología. La reunión científica, presidida por Javier Silvestre Donat, jefe de la Unidad de Estomatología del Hospital Universitario Dr. Peset de Valencia, coincide con el décimo aniversario de la puesta en marcha del Programa de Rehabilitación Oral para Pacientes Discapacitados de dicha Unidad.

El simposio, sin embargo, "no quiere ser sólo una conmemoración, sino que existe la intención de continuidad y

que, de forma bianual, puedan celebrarse estas reuniones para tratar temas controvertidos relacionados con la salud bucodental de los pacientes con necesidades especiales", según ha señalado Silvestre Donat.

Este primer encuentro quiere salvar una laguna en la puesta al día de los cuidados especiales en odontología con relación al paciente discapacitado psíquico. "Intentamos cubrir todos los aspectos en relación a la salud y la atención bucodental de estos pacientes", explica el jefe de la Unidad de Estomatología del Hospital Universitario Dr. Peset.

La reunión científica, presidida por Javier Silvestre, nace con vocación de continuidad



En la imagen superior, equipo de Odontología del Hospital Dr. Peset.

euro  teknika

6

soluciones
para cubrir todas
sus necesidades



www.euroteknika.es

euro  teknika
IBERIA

Solicite información en el:

900 504 219

o por email: euroteknika@dvd-dental.com



Miembros del Jurado: Guillermo Raspall, Felipe Aguado, Pedro Fernández, Armando Badet, Caridad Macías, Alejandra de la Rosa y Alejandro Padrós.

LA I JORNADA KLOCKNER-CEU ABORDA LA OCLUSIÓN EN IMPLANTOLOGÍA

Se presentaron seis comunicaciones orales defendidas por alumnos del Máster en Cirugía Oral Avanzada e Implantología

El pasado 9 de abril se celebró la I Jornada Klockner-CEU, enmarcada dentro de la Cátedra de Implantología Klockner, creada con el objetivo de proporcionar la información científica necesaria sobre los implantes dentarios y constituir un foro de debate para los profesionales cuya actividad científica o profesional se centre en esta área del conocimiento y de la investigación.

La apertura de la Jornada estuvo presidida por Manuel Fernández Domínguez, jefe de Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Madrid Montepíncipe, Madrid-Torrelodones y Madrid Norte-Sanchinarro, y director del Departamento de Odontología del CEU. A continuación, Armando Badet impartió una comunicación magistral sobre "Oclusión en Implantología".

Por otra parte, se presentaron seis comunicaciones orales de-

fendidas por alumnos del Máster en Cirugía Oral Avanzada e Implantología de la Universidad San Pablo CEU. La exposición más brillante fue premiada con una caja quirúrgica del sistema Klockner. La afortunada fue Beatriz Naval, alumna de segundo año.

Como miembros del jurado actuaron Felipe Aguado, director asociado de *El Dentista*; Pedro Fernández, director de la Clínica Universitaria Odontológica CEU-Hospital de Madrid; Armando Badet, vocal de SEI; Alejandra de la Rosa y Caridad Macías, profesoras de la Universidad San Pablo CEU; Alejandro Padrós, estomatólogo y gerente de Klockner, y Guillermo Raspall, jefe de Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Vall d'Hebron de Barcelona. Entre los asistentes al acto se encontraba también Aitana Loughney, coordinadora del Máster.



Felipe Aguado y Alejandro Padrós, junto a Beatriz Naval, alumna del segundo curso del Máster en Cirugía Oral Avanzada e Implantología de la Universidad San Pablo CEU, que ganó el premio a la mejor comunicación.



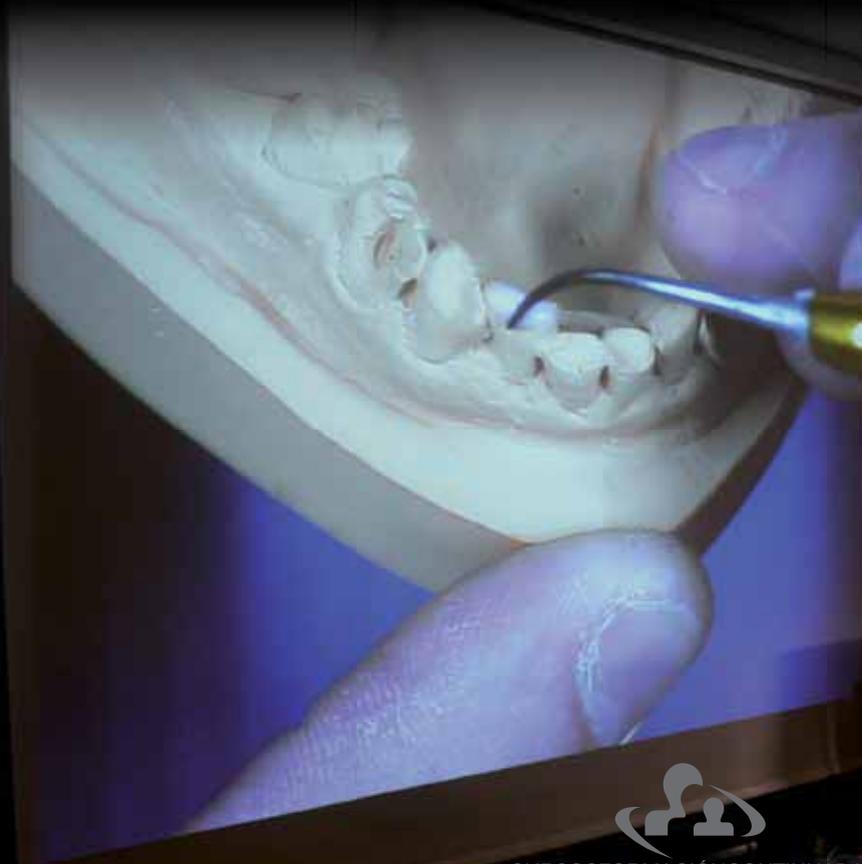
Manuel Fernández, director del Departamento de Odontología del CEU; Aitana Loughney, coordinadora del Máster, y Guillermo Raspall, jefe de Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Vall d'Hebron de Barcelona.



Sobre estas líneas, foto de grupo de los seis alumnos del Máster que presentaron las comunicaciones en la I Jornada Klockner-CEU.

La comunicación magistral corrió a cargo de Armando Badet

Abierta inscripción - Plazas limitadas



CURSOS FORMACIÓN CONTINUADA

Postgrado Modular Murcia 2012

Oclusión y Diagnóstico en Rehabilitación Oral

Prof. Dr. Anibal Alonso

El objetivo de este postgrado es acercar al odontólogo una herramienta eficaz para el aprendizaje de una materia tan básica e importante como es la oclusión y su interrelación con las demás especialidades en odontología. Haciendo énfasis en el diagnóstico, planificación de tratamientos y secuencias para su aplicación, aprovecharemos la excelente didáctica que caracteriza al Dr. Alonso para comprender los mecanismos que rigen la oclusión.



15 días divididos en 7 módulos - Teórico-práctico-clínico - Limitado a 18 alumnos



pendiente otorgación de créditos de interés sanitario

Solicite dossier informativo y condiciones de inscripción a cursosformacioncontinuada@gmail.com

www.clinicadentalespinardo.es (area cursos)

Tel: 968 30 56 86



Sobre estas líneas, foto de familia de los 86 higienistas dentales que han realizado el curso de formación continuada, tras recibir sus becas.

CLAUSURA DE LA SEGUNDA EDICIÓN DEL CURSO PARA HIGIENISTAS DE LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Está organizado por el Centro de Formación Permanente de la US y dirigido por Antonio Castaño

Recientemente se clausuró la segunda edición del Curso de Formación Continuada para Higienistas Dentales, organizado por el centro de Formación Permanente de la Universidad de Sevilla (US) y dirigido por Antonio Castaño Séiquer, profesor de la US. En la ceremonia final se impusieron las becas a los 86 cursillistas que habían superado los estudios.

En las sesiones presenciales han participado profesores de las universidades de Sevilla, Granada, Salamanca, Murcia y Rey Juan Carlos, así como también destacados especialistas del SAS, SES, INGESA y profesorado de Higiene Dental de distintos centros españoles.

Los docentes procedentes del sector privado son destacados especialistas de la Socie-



Las tres ediciones han contado con la cooperación de Jhonson&Jhonson.

dad Española de Epidemiología y Salud Pública Oral (SESPO), la Sociedad Española de Periodoncia (SEPA), la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica (SEPES) y la Sociedad

Española de Cirugía Bucal (SECIB).

Las tres ediciones de este curso cuentan con la cooperación y subvención de Jhonson&Jhonson.



La ceremonia de imposición de becas se desarrolló en el salón de actos del Centro de Formación Permanente de la Universidad de Sevilla.

El nuevo kit del éxito.

Geistlich Combi-Kit Collagen: el kit del éxito que permite obtener resultados predecibles de alta calidad en preservación de cresta y pequeños aumentos.

A partir de **125,00 €** de **IVA incluido**



LOS JUGADORES DE BALONCESTO DEL CB GRAN CANARIA PROMOCIONAN LA SALUD BUCODENTAL

El Colegio de Dentistas de Las Palmas y el club deportivo firman un convenio

Héctor Pérez, presidente del Colegio de Dentistas de Las Palmas, y Agustín Medina, responsable máximo del Club Baloncesto Gran Canaria, han rubricado un convenio entre ambas entidades canarias para promocionar la salud bu-

codental tanto en el ámbito deportivo como en el seno de la población de la provincia. En virtud de este acuerdo, el Colegio se compromete a realizar una serie de acciones odontológicas gratuitas a los jugadores de baloncesto y éstos a



Los jugadores del primer equipo posan junto a los miembros del Colegio de Las Palmas y a niños de las categorías inferiores del CB Gran Canaria.

prestar su imagen para potenciar el impacto de los mensajes divulgativos dirigidos hacia la población.

Así, el pasado 23 de marzo, gracias a la participación de los jugadores de la primera plantilla del Club Baloncesto Gran Canaria, a la de 30 niños de la cantera de este club y a la

ayuda desinteresada de varios colegiados, se escenificó frente a los medios de comunicación una demostración del correcto cepillado de la boca, se ofrecieron consejos sobre higiene bucal y, también, se subrayó la importancia la necesidad de acudir al dentista al menos una vez por año.

LUIS CÁCERES REPITE COMO PRESIDENTE DEL CONSEJO ANDALUZ DE DENTISTAS

Se trata de la tercera legislatura al frente de la organización colegial

Luis Cáceres Márquez ha sido reelegido presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Dentistas, cargo que detenta desde que se constituyera el Consejo, en el año 1999. Cáceres ha sido reelegido durante la última reunión del Pleno del Consejo, en la que estuvieron presentes los presidentes de los diferentes Colegios de Dentistas de Andalucía.

En esta nueva andadura, acompañarán a Luis Cáceres,

Eugenio Cordero Acosta, presidente del Colegio de Huelva, como vicepresidente del Consejo Andaluz; Jesús Núñez Aguilar, que será el secretario de la organización colegial, y Juan José López Collantes de Terán, que actuará como tesorero.

SEVILLA

Luis Cáceres es licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Sevilla y médico



De izquierda a derecha, Francisco Javier Fernández Parra (presidente de Granada); Eduardo Albe Leonardos (secretario de Málaga); Rafael Rolán Villalobos (presidente de Córdoba); Eugenio Cordero Acosta (vicepresidente del Consejo Andaluz); Luis Cáceres Márquez (presidente del Consejo Andaluz); Miguel Ángel López-Andrade Jurado (presidente del Colegio de Jaén); Ángel Rodríguez Brioso (presidente del Colegio de Cádiz); Antonio Bujaldón Daza (presidente del Colegio de Almería).

especialista en Estomatología por la Universidad Complutense de Madrid. Nacido en Hornachos (Badajoz) en 1953, es también presidente del Colegio de Dentistas de Sevilla desde 1990, tras haber sido

también secretario y vocal de esta organización entre los años 1982 y 1990. Asimismo, desde 2005 compagina estos cargos con el de presidente de la Unión Profesional Sanitaria de Sevilla.

EL DENTIBÚS RENUEVA SU IMAGEN

La unidad móvil de la Fundación Dental Española visitará durante los meses de abril y mayo diversas localidades madrileñas

El Dentibús, unidad móvil de diagnóstico dental de la Fundación Dental Española (FDE), está realizando una gira por las ciudades madrileñas de Paracuellos del Jarama, Alalparado, San Martín de la Vega, Vellilla de San Antonio, el distrito de Vallecas, Rivas y Villaviciosa de Odón durante los meses de abril y mayo, y lo hace con una nueva imagen, que pretende ser más atractiva y moderna.

Durante el tiempo que dura la campaña, un equipo de dentistas hará revisiones bucodentales gratuitas a los vecinos de estas poblaciones. Tras la exploración, se informará de las distintas patologías que puedan tener y se asesorará sobre los tratamientos para solucionarlas.

PREVENCIÓN

El objetivo de esta iniciativa es concienciar a la población sobre la importancia que tiene que todos los ciudadanos acudan al dentista para someterse a revisiones preventivas, al menos una vez al año, con el fin de detectar precozmente enfermedades como el cáncer oral o lesiones precancerosas cuando todavía no presentan síntomas y que podrían ser diagnosticadas por el dentista con una exploración clínica.

Además, la actividad llevada a cabo por el Dentibús también permite diagnosticar en una fase inicial patologías comunes como las caries o las enfermedades periodontales, evitando así daños mayores.

Un equipo de dentistas hará revisiones bucodentales gratuitas



El objetivo de la iniciativa es concienciar a la población sobre la importancia de visitar al dentista, al menos una vez al año.

Título de Experto Universitario en Implantología y Cirugía Bucal.

2ª edición

Aprenda de una manera fácil, cómoda y práctica desde las bases de la implantología actual hasta las técnicas más novedosas como la C.G.M.I. o Zigomáticos.



Inicio: Septiembre 2011 (1 año)

Plazas muy limitadas.

Prácticas clínicas con pacientes.

Título de Experto Universitario en Ortodoncia.



¿Hace tiempo que desea introducirse en el mundo de la ortodoncia?
¿Quiere aprender la técnica desde sus bases?

Título de formación clínica con la posibilidad de cursar prácticas En el extranjero.

Inicio: Octubre 2011 (1 año)

Plazas muy limitadas.



Formación semi-presencial | 25 créditos ECTS

Instalaciones:

UdL y Centros adscritos.

Organizado por:

e-den Formación Dental.

Tel. de contacto:

681 000 111 - Srta. Vanessa

Con la colaboración de:



Titulos
universitarios
válidos en la
Unión Europea.

FRANCISCO RODRÍGUEZ LOZANO, VICEPRESIDENTE DEL CED

Es el primer dentista español que ocupa este cargo

Por primera vez en la historia del Consejo Europeo de Dentistas (CED), este organismo ha elegido a un español, Francisco

Rodríguez Lozano, para el cargo de vicepresidente. Rodríguez Lozano, con ejercicio profesional en Tejina (Tenerife), ha sido con anterioridad presidente de los colegios de dentistas de Canarias y de Santa Cruz de Tenerife y secretario del Consejo General de Dentistas de España.

El CED, con sede en Bruselas, es la organización que representa a la profesión dental en la Unión Europea, englobando a más de 327.000 dentistas de 32 asociaciones nacionales de 30 países europeos. Establecido en 1961 para asesorar a la Comisión Europea sobre los asuntos relacionados con la profesión dental, el CED promueve los



Francisco Rodríguez Lozano.

más altos estándares de salud oral, poniendo especial énfasis también en la seguridad y los derechos de los pacientes que acuden al dentista, contribuyendo a la salvaguarda y defensa de la salud pública.



El equipo de guardia que realizó la visita número 1.000.

Veinte meses después de su inauguración, el día catorce de marzo se cumplió la visita número 1.000 de la Unidad de Urgencias de la Clínica Odontológica de la Universidad de Barcelona (UB), localizada en el campus de Bellvitge, que forma parte del Campus de Excelencia

Internacional Health Universitat de Barcelona Campus (HUB^c).

Desde su creación ha prestado servicio a los pacientes propios de la clínica odontológica, aunque también ha admitido a un creciente número de primeras visitas. Es destacable el elevado índice de satisfacción

LAS URGENCIAS ODONTOLÓGICAS DE LA UB ALCANZAN SUS 1.000 PRIMERAS VISITAS

Su actividad asistencial y docente integra todas las especialidades

por la atención recibida -9 sobre 10- otorgado por los pacientes atendidos en la unidad. Este servicio cubre toda clase de ur-

gencias odontológicas, incluidas las originadas por traumatismos dentales o las causadas por prótesis dentales.

LA SANIDAD VASCA ASUMIRÁ LA ASISTENCIA DENTAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Se calcula que unas 15.000 personas se beneficiarán de la medida



Rafael Bengoa, consejero de Sanidad.

El consejero de Sanidad, Rafael Bengoa, ha anunciado ante la Cámara Vasca que Osakidetza empezará próximamente a sufragar los gastos de la asistencia dental de personas con discapacidades mentales -unas 15.000 en

todo el País Vasco-. Bengoa ha explicado que los discapacitados tienen una "reducida capacidad de autocuidado dental", lo que puede derivar en problemas graves, y ha asegurado que el nuevo modelo para atender al colectivo se presentará en unos meses.

Asimismo, el Departamento de Sanidad se ha propuesto atraer al sistema a los 50.000 niños de entre 7 y 15 años que actualmente no acuden al PADI. No ampliará, sin embargo, el programa a jóvenes de 16 a 18 años -hoy se limita a niños de 7 a 15-.

Bengoa también ha descartado, por motivos económicos, que Osakidetza asuma los gastos de los mayores de 65 años.

PRESENTAN UNA GUÍA PARA PADRES SOBRE LABIO LEPORINO Y FISURA PALATINA

Elaborada por especialistas de diferentes áreas, pretende orientar y apoyar a las familias

Labio leporino y fisura palatina. *Guía para padres* pretende informar a los padres de niños con fisura de paladar y/o labio leporino sobre la naturaleza de esta malformación congénita y guiarles en la comprensión de las distintas fases del tratamiento para minimizar la repercusión que este acontecimiento tiene en la vida de sus hijos.

La guía ha sido presentada por varios de los autores, como el dentista y cirujano maxilofacial Joa-

quín Garatea, quien ha insistido en "la necesidad de un tratamiento multidisciplinar de esta enfermedad, con la intervención organizada no sólo de pediatras y cirujanos, sino también de logopedas, psicólogos, otorrinolaringólogos, dentistas y ortodoncistas". Según los autores de la guía, el tratamiento no sólo consiste en una sucesión de operaciones quirúrgicas, sino en una serie de tratamientos complementarios tendentes a la rehabilitación funcional -respiración,



Sobre estas líneas, Álvaro Gimeno, director del Complejo Hospitalario de Navarra; Beatriz Lahoz, presidenta del Coena; Joaquín Garatea, dentista y cirujano maxilofacial; Miguel Gorriarán, jefe del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital Virgen del Camino; Elena Arrieta, de la Sección de Necesidades Educativas y Especiales, y Cristina Arregui, de Detección Temprana.

deglución, masticación, audición y habla- y estética completa.

En Navarra el número de casos de fisura labial y palatina ha experimentado un incremento en los últimos años, en los que se ha pasado de 6 pacientes diagnosticados de media a 18 nuevos pacientes en 2010. Este aumento se debe al programa de adopción internacional "Vía verde", que permite adopciones de niños con problemas de salud. Hay que tener en cuenta que el número de

casos es acumulativo, porque el proceso va desde el nacimiento hasta los 18-20 años, por lo que actualmente se atiende en el Servicio Navarro de Salud a un total de 140 pacientes que sufren esta enfermedad.

En la realización de la guía han participado especialistas de diferentes áreas de los Departamentos de Salud, Asuntos Sociales, Familia, Juventud y Deporte, Educación, así como el Colegio de Dentistas.



FORMACIÓN AVANZADA DE ORTODONCIA

Sevilla, Ciclo 2011 - 2012

FADO

Tel. 662 582 637 | Fax 954 083 344 | info@orthofado.com www.orthofado.com

QUEDA ABIERTO EL PLAZO DE INSCRIPCIÓN PARA EL CICLO 2011-2012

TODOS AQUELLOS INTERESADOS EN INSCRIBIRSE EN EL CICLO DE SEMINARIOS 2011-2012 O AMPLIAR LA INFORMACIÓN SOBRE LOS CURSOS PUEDEN HACERLO A TRAVÉS DE LA PÁGINA WEB O EN EL TELÉFONO QUE SE INDICA

PONENTES

Dr. José Chaqués | Dr. José M^a Llamas | Dr. J. Carlos Pérez Varela

Postgraduados Universitarios en Ortodoncia – Doctores en Medicina – Miembros del European Board in Orthodontics (EBO)
Miembros Activos de la Sociedad Europea de Angle (ASE) – Miembros Diplomados de la Sociedad Española de Ortodoncia (SEDO)

Bloque 1	Maloclusiones Complejas	Bloque 2	Ortodoncia Integrada
Seminario 1	Problemas volumétricos, transversales y verticales 11 y 12 MARZO 2011	Seminario 4	Maloclusiones eruptivas y asimétricas 16 y 17 SEPTIEMBRE 2011
Seminario 2	El problema sagital de Clase II 20 y 21 MAYO 2011	Seminario 5	El Problema Interdisciplinar. Integración de Nuevas Tecnologías 25 y 26 NOVIEMBRE 2011
Seminario 3	El problema sagital de Clase III 15 y 16 JULIO 2011	Seminario 6	Cirugía y ortodoncia 16, 17 y 18 FEBRERO 2012
		Seminario 7	Terminación de casos 20 y 21 Abril 2012

ABIERTA LA INSCRIPCIÓN PARA EL CURSO DE CIRUGÍA Y ORTODONCIA DE FEBRERO 2011

NACE LA ASOCIACIÓN ANDALUZA DE DERECHO SANITARIO

Iniciará una ronda de contactos con los presidentes de los principales consejos profesionales

Recientemente ha quedado constituida la Asociación Andaluza de Derecho Sanitario (AADS), que agrupa a profesionales de reconocido prestigio del Derecho y la Salud de la Comunidad Autónoma, y cuyo fin primordial es favorecer mediante sus actividades la organización, promoción, difusión y progreso de estudios e investigaciones relacionados con el Derecho Sanitario y con la salud y su protección

en relación con las normas jurídicas.

IDEARIO

En su primera reunión, junto a la suscripción del ideario de la Asociación, quedó elegida la primera junta directiva, con sede en Málaga, compuesta por Eduardo Martín Serrano (presidente), Antonio de Torres Viguera (vicepresidente 1º), José Enrique Peña Martín (vicepresidente 2º), Manuel Illán Gó-



Sentados, de izquierda a derecha: María Jesús Alarcón, Eduardo Martín, José Enrique Peña, Félix Diego y Rafael Belmonte. De pie, de izquierda a derecha: Antonio de Torres Viguera, Manuel Illán, Diego Vera, Ricardo de Lorenzo, que acudió al acto en la calidad de presidente de la Asociación Española de Derecho Sanitario (AEDS), Antonio Díez y José María Mora.

mez (secretario general), Félix Diego Barquín (tesorero), María Jesús Alarcón Vena (vocal), Rafael Belmonte Gómez (vocal), Antonio Díez Murciano (vocal), José María Mora García (vocal) y Diego Vera Jurado (vocal).

En los próximos días la Asociación Andaluza de Derecho Sanitario (AADS) iniciará una

serie de entrevistas y contactos -con el objetivo de presentar la Asociación y los nuevos proyectos que tienen previsto acometer- con la consejera de Salud de la Junta de Andalucía, María Jesús Montero, y con los distintos presidentes de los consejos profesionales sanitarios.

I PREMIO SEDISA-ANDE A LA INNOVACIÓN EN FUNCIÓN DIRECTIVA

El galardón recae en el consejero de Sanidad de Castilla y León por la aprobación de la carrera profesional para directivos de centros públicos

El consejero de Sanidad de Castilla y León, Francisco Javier Álvarez Guisasola, ha recibido el I Premio Sedisa-ANDE a la Innovación en Función Directiva, por la aprobación de la carrera profesional para directivos de centros públicos. El acto de entrega se celebró en Madrid, con la presencia del consejero de Sanidad de esta Comunidad Autónoma, Javier Fernández-Lasquetty.

Sedisa (Sociedad Española de Directivos de la Salud) y ANDE (Asociación Nacional de Directivos de Enfermería) han creado el Premio a la Innovación en Función Directiva para reconocer formalmente las acciones que fomenten el desarrollo profesional de los directivos de salud, profesionales médicos y de enfermería. Este galardón buscará a las personas e instituciones que sean capa-



El premio tiene el objetivo de fomentar el desarrollo profesional de los directivos de salud, profesionales médicos y de enfermería.

ces de introducir novedades en el cometido y en el alcance de los gerentes y los gestores sanitarios en su constante servicio al Sistema Nacional de Salud.

Nacido en Lugones (Asturias), Francisco Javier Álvarez Guisasola es licenciado en Medicina por la Universidad de Salamanca, doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Valladolid y especialista en Pediatría y en Hematología.

Catedrático de Pediatría de la Universidad de Valladolid, ha sido también vicedecano de la Facultad de Medicina, vicerrector de Investigación y rector de la mencionada Universidad. Ya en la Administración autonómica de Castilla y León, ha sido coordinador general, viceconsejero y consejero de Educación. Desde 2007 ocupa el cargo de consejero de Sanidad.

Alta Definición.

Una Gran Obra se define en cada detalle.



MG
INHEX



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

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



(*). Salvo Pilar Locator.



CE
0120

MOZGRAU[®]
La pieza clave de un trabajo perfecto

Nueva Dirección

C/ Santiago López González, 7 · 47197 Valladolid · Spain · Customer Service Spain: 902 423 523
Intl. Call.: +34 983 211 312 · info@mozo-grau.com · www.mozo-grau.com

CHARLA SOBRE SALUD BUCODENTAL EN LA CASA FAMILIAR DE SAN FRANCISCO DE ASÍS

Rosa Acevedo explicó cómo mantener una correcta higiene oral en personas con discapacidad física, psíquica o mental

La profesora de la Universidad Alfonso X El Sabio, Rosa Acevedo, ha visitado recientemente la Casa Familiar San Francisco de Asís para insistir en la importancia de mantener una correcta salud bucodental y explicar instrucciones de higiene oral, y cómo mantener una correcta limpieza de las prótesis dentales. Tras la charla hizo entrega de muestras donadas por laboratorios Kin.

La Casa Familiar San Francisco de Asís es un centro socio-sanitario donde se atienden a personas con discapacidad física, psíquica o mental. Dirigida por los hermanos franciscanos de la Cruz Blanca, presta cobertura a 80 residentes en régimen permanente. El director, el hermano Aurelio Luque, que tiene una larga trayectoria profesional en Ceuta -donde la Orden

tiene tres residencias, una casa de acogida, un ropero social, y presta asistencia a domicilio-, explica que su principal objetivo es buscar la integración de todos sus residentes, evitando la marginación y tratando de normalizar su situación. Para ello, insiste en la importancia de trabajar el espíritu de familia.

La residencia, que se encuentra en un entorno privilegiado, en Torreledones, rodeada por zonas verdes y unas bonitas vistas, es un centro concertado con la Consejería de Familia y Asuntos Sociales, siendo la Comunidad de Madrid quien corre con todos los gastos de alojamiento y manutención, pero cada residente se hace cargo de sus necesidades a nivel individual, por lo que están abiertos a recibir cualquier tipo de ayuda.



Rosa Acevedo, durante su charla en el centro de los hermanos de la Cruz Blanca, que presta cobertura a 80 residentes en régimen permanente.



La fisioterapeuta del centro, Cristina Abril, junto a uno de los internos. Su trabajo resulta fundamental, ya que los residentes presentan muy diversas patologías, y el tratamiento debe ser individualizado. Muchos los pacientes tienen importantes limitaciones funcionales y es imprescindible prevenir las secuelas de las inmovilizaciones o evitar su empeoramiento.



Rosa Acevedo, junto al hermano Aurelio (con bata) y al hermano Eduardo.

PROFESORES DE LA UAX IMPARTEN UN CURSO DE ENDODONCIA ROTATORIA

Dirigido a alumnos de 4º curso de Odontología

Los pasados días 26 y 29 de Abril, impartido por profesores de la Universidad Alfonso X

El Sabio (UAX), se desarrolló un curso de endodoncia rotatoria de Maillefer (Denstply®), dirigido a



Sobre estas líneas, de izquierda a derecha, J. Francisco Martín, María Manjón, Mario Alvarado Lorenzo, Rafael Gómez y de Diego, Julio González Iglesias, Juan López Palafox y Rosa Vilariño.

los alumnos de cuarto curso de Odontología, en el cual se utilizaron instrumentos como protaper, thermafil, profile y el nuevo waveone.

Los alumnos de 4º curso realizaron prácticas con estos instrumentos en dientes naturales para así aprender la técnica y el manejo de los citados instrumentos.



ECKERGUIDE
Full Support Services
 PERDENTEX TECHNOLOGY



PLANIFICAR SIN SOFTWARE

PRE-OPERAR SIN RIESGOS

SIN NECESIDAD DE GRANDES INVERSIONES

LA MEJOR COMUNICACIÓN CON SU PACIENTE



Cirugía guiada sin software

ECKERGUIDE es un sistema de **cirugía guiada real**, no virtual, con el que es posible aprovechar las tecnologías de vanguardia sin necesidad de disponer de complicados softwares informáticos y equipos, mediante **bio-réplicas** que reproducen fielmente a escala 1:1 las estructuras anatómicas de su paciente, y sobre las que Ud. podrá planificar, realizar sus cirugías y traspasarlas a la boca del paciente, así como diseñar y preparar las prótesis para carga inmediata.



DENTAL IMPLANT SYSTEM

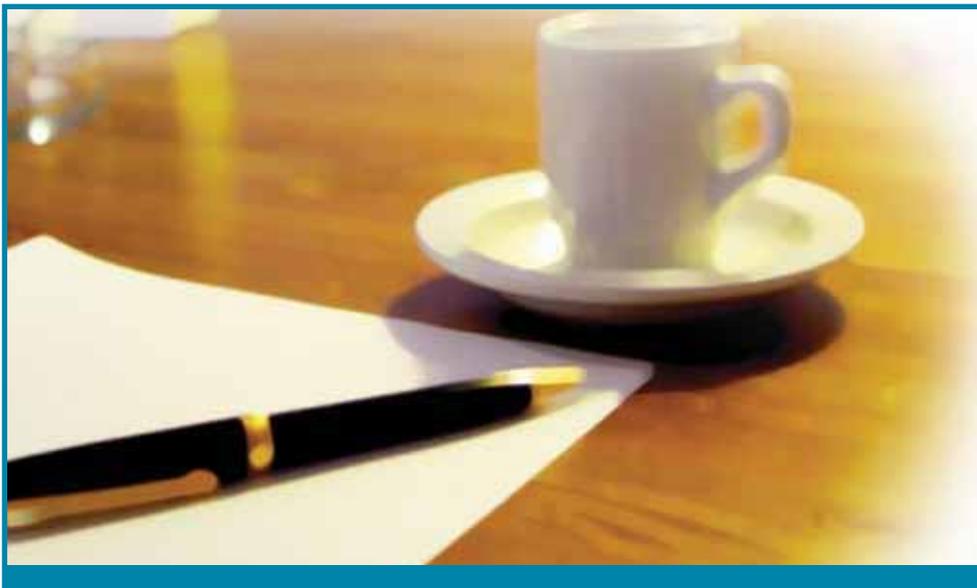
La implantología del futuro, hoy

902 306 464
 965 306 464
 ATENCIÓN AL CLIENTE



www.eckermann.es

www.eckermann.es



Los desayunos de **EL DENTISTA**

GESTIÓN, LA ASIGNATURA PENDIENTE



El tema de la gestión, tan alejado siempre de la profesión y del que tan poca información se recibe en las universidades, tiene hoy una importancia vital para la supervivencia de la clínica dentro del conglomerado dental. Las franquicias, las aseguradoras, las macro clínicas y el número creciente de licenciados que salen cada año de las universidades le han dado la vuelta a un colectivo que hasta ahora no conocía las veleidades del mercado.

La aventura de abrir una clínica dental, con los riesgos que conlleva tanto a nivel personal como, sobre todo, económico, o sobrevivir en consultas montadas hace varios años y que hay que reestructurar para mantenerse dentro de la "selva", requiere de una toma de decisiones prácticas para las cuales son necesarios una serie de conocimientos relacionados con la dirección y la gestión empresarial.

Sobre estos asuntos han aportado sus conocimientos Joan Josep Guarro, presidente de la Asociación Empresarial de Clínicas Dentales de Cataluña (AECAD); Joaquín Estévez, presidente de la Sociedad Española de Directivos de la Salud (Sedisa); Felipe Sáez, especialista en Dirección y Gestión Clínica y director médico del Grupo Amenta, y Rosa M^a Ros, médico y odontóloga. Todos ellos han participado en el un desayuno de trabajo de *El Dentista* celebrado el pasado 8 de abril en el marco del VII Fórum Dental Mediterráneo (FDM), y moderado por Fernando Gutiérrez, director asociado de la revista.

EL DENTISTA. ¿Qué espera un paciente de la clínica dental?

ROSA M^a ROS. Lo que realmente espera un paciente de una clínica dental es el reto más importante que tenemos que conseguir: encontrarle una solución. Cuando viene a la clínica, él mismo no sabe cuál es su propia necesidad y nosotros debemos identificarla y hacer que la reconozca para poderle dar luego una expectativa a lo que él está esperando de nosotros. ¿Qué espera? Se espera mucho más de lo que se esperaba antes. Antes quizá se esperaba la ejecución de un tratamiento con una técnica apropiada; hoy en día el paciente necesita mucho más. Estamos pasando por momentos muy duros donde el paciente lo que necesita realmente es una atención muy personalizada, sentirse entendido, comprendido, cuidado, tener confianza en nuestros profesionales y, en definitiva, que pueda identificar un valor que lo diferencie de cualquier otra clínica. Una confianza con nosotros, una honestidad... En realidad, yo lo resumiría en una frase: espera ser tratado como ser humano.

JOAN JOSEP GUARRO. Yo estoy de acuerdo con lo que dice Rosa, y añadiría tratamientos excelentes a precios asequibles. En resumen, buscar lo máximo a un buen coste.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Yo creo que lo habéis dicho; yo lo puedo decir de otra forma: espera que con el conocimiento científico-técnico el profesional de la odontología le cure o le mejore su estado. Pero espera, además, un valor añadido en cuanto a información, trato, comodidad y transparencia.

FELIPE SÁEZ. Me uno a lo que habéis dicho vosotros. Peter Drake, el padre de la economía moderna, decía que la regla de oro de cualquier cliente, en nuestro caso paciente, es que siempre se quiere más por menos. Y hoy la información de la que tenemos disponibilidad o acceso cualquier persona es muy amplia. Sabemos, aunque no lo hayamos recibido personalmente hasta la fecha, cómo se dispensa un

servicio -conocidos, amigos, información en Internet, etc.-, y entonces, cuando asistimos a la consulta dental tenemos unas expectativas frente a esta información que ya poseemos.

EL DENTISTA. ¿Se puede separar la gestión administrativa de la asistencial?

FELIPE SÁEZ. Yo creo que es una unión indisoluble. Quizá a efectos didácticos pueda haber una separación, cuando uno se está formando, pero todo influye. Es decir, una mala prestación asistencial va a influir en los resultados económicos, y viceversa. Quizá el reto más claro que tenemos hoy quienes nos dedicamos a los temas de gestión es concienciar al profesional de que no existe una cosa sin la otra, que antes se obviaba, porque quizá la situación económica o la rentabilidad de los tratamientos permitía poder pasar por encima de todos estos problemas, pero hoy en día no es así. Entonces, en mi opinión, es un círculo indisoluble.

JOAN JOSEP GUARRO. Hace 20 o 30 años, cuando empezábamos en la consulta nuestra gran preocupación era básicamente profesional, cómo hacíamos los tratamientos técnicos. No se pasaban tarjetas visas por la consulta. Esa carga administrativa, que la mayoría de los que tenemos centros ni siquiera la aprendimos, la hemos tenido que aprender con los años, por la experiencia, por el día a día, y hoy yo entiendo que es tan importante el control administrativo de un centro como la gestión asistencial. Las consultas han evolucionado, quizá la formación no nos ha ido a la par, y hemos tenido que aprender a golpe de disgustos, muchas veces, cómo gestionar nuestros centros.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. El problema viene de origen, todavía más antiguo de lo que tú has dicho de los 20 años. El problema viene que en las licenciaturas de las profesiones sanitarias no nos forman ni en gestión ni en calidad ni en *marketing*. No nos dan ninguna herramienta, con lo cual no nos dan ni conocimientos



Los Desayunos de *El Dentista* se desarrollaron en la Sala 4 de la Fira de Barcelona, en el marco de la séptima edición del Fórum Dental Mediterráneo.

teóricos y prácticos para comunicarnos con el paciente ni para comunicarnos con nuestro equipo ni para ser empresario. Y por tanto el profesional tiene que formarse después. Yo opino que tiene que ser el profesional clínico el que gestione su clínica, y que para los aspectos más burocráticos, más economicistas o más legales haya algún asesor que le ayude, que le asesore, pero el profesional tiene que gestionar el proceso clínico y el proceso de funcionamiento de su clínica.

FELIPE SÁEZ. Y yo matizaría que quizá no es necesario que tengas el conocimiento profundo de todo, pero sí un conocimiento general que te permita dirigir al profesional que colabora contigo como asesor legal, como asesor económico o como asesor de *marketing*.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Dirigiendo y buscando los dos principios de la excelencia: que esté satisfecho el cliente externo y que tengas motivado a tu equipo.

ROSA M^a ROS. Y si me permites, Joaquín, que esté absolutamente satisfecho el odontólogo empresario, es decir, no se entiende gestión de calidad si no se entiende la satisfacción de los tres integrantes: cliente, personal y también el gestor-director de la clínica.

EL DENTISTA. ¿Nuestros odontólogos están preparados para dirigir las consultas?

ROSA M^a ROS. Desde mi punto de vista, algunos por supuesto que sí, la mayoría diría que no, pero lo que sí están es con una mejor actitud para entrar en este campo. Están pidiendo unos procesos de normalización que sean fáciles, porque ayudan mucho como gestión unipersonal. Cómo puedo gestionar mi parte económica a través de cuentas de explotación, de tesorería... Todo muy concretado. Es decir, si se lo ponemos fácil, si le ayudamos en la forma, yo creo que igual que hacen tratamientos técnicamente impecables podrían gestionar también, a través de equipos correspondientes en cada campo, todo el tema de gestión.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Yo creo que el profesional sanitario no está preparado pero tiene más costumbre que los profesionales que llevamos más años licenciados o doctorados para utilizar las herramientas que hay en el mercado, adquirir los conocimientos suficientes para poder ser un correcto gestor clínico. Es decir que hay herramientas en el mercado, herramientas de gestión de la calidad que le pueden permitir facilitar ese trabajo.

JOAN JOSEP GUARRO. Estoy de acuerdo con Joaquín. Ni a los odontólogos ni a los que venimos de Medicina, ni en Medicina ni en Estomatología ni en Odontología, nadie nos ha nombrado la palabra gestión. Actualmente a nivel de gestión, cero absoluto.



Felipe Sáez

Especialista en Dirección y Gestión Clínica y director médico del Grupo Amenta

“Una mala prestación asistencial va a influir en los resultados económicos y viceversa. Quizá el reto más claro que tenemos hoy quienes nos dedicamos a los temas de gestión es concienciar al profesional de que no existe una cosa sin la otra”

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Hay 30 facultades de Medicina aproximadamente y solamente hay una que recoge algo parecido en sus planes de estudio, que es la Universidad de Alicante. Todas las tradicionales, cuyos profesionales son los que salen mejor en las pruebas MIR carecen de cualquier programa de gestión.

FELIPE SÁEZ. Hace poco, hablando con el profesor Mario Trilla, que imparte Gestión en la Universidad Alfonso X, me comentaba que está haciendo una tesis sobre el síndrome *burn-out* o "síndrome del quemado", de gente que abandona su profesión por sentirse frustrado. Este fenómeno está teniendo ahora una enorme incidencia por la enorme competitividad en este sector, algo que ya ha pasado en otros sectores hace años y que tiene su tratamiento adecuado. Nosotros nos acabamos de encontrar con esto y la falta de preparación, precisamente, es lo que nos ha abocado a la situación que hay ahora mismo.

errores, etc. Y el personal, si no ve que su líder gestor lo hace bien, tampoco va a trabajar bien ni va a estar motivado ni formado.

ROSA M^a ROS. Pienso que hay dos cosas muy importantes al inicio del todo que debe hacer una clínica. Una de ellas es saber dónde quiere ir, es decir, marcarse unos principios, unas metas, un objetivo, que es el primer paso de la gestión. Entiendo que hay muchos profesionales que, por falta de formación en el campo de gestión, montan una clínica y dicen: "necesitamos pacientes, empecemos a tratarlos y esto es todo donde yo quiero llegar". Yo entiendo que hay que pensar qué se quiere ser de mayor -siempre digo yo como clínica-. ¿En qué se quiere ser un referente? En implantología, en tecnología... Por tanto, primero hay un proceso de reflexión iniciado por el propio gestor-director del centro. A partir de aquí todo su personal también hace suyo esto y a partir de aquí viene todo el desencadenante

de hacia dónde quiere ir una clínica, que será la base para poder confeccionar luego toda la ruta a seguir en esta gestión que estamos comentando.

JOAN JOSEP GUARRO. Yo, aunque estoy de acuerdo con todo lo que estáis diciendo, haría un hincapié. Damos por supuesto que nuestras clínicas son grandes, que son con colaboradores y que son de cinco sillones, diez sillones... Pero la realidad dice que de las 18.000 clí-

aunque sólo tenga una persona o dos que le ayuden, la formación y motivación de esas personas es lo mismo. Lo que he dicho yo es lo mismo para las superclínicas que para la clínica unipersonal.

FELIPE SÁEZ. Porcentualmente, seguro, lo que pasa es que a nivel de números absolutos lo que pueda dedicar una consulta pequeñita a gestión no tiene nada que ver con lo que pueda dedicar una clínica grande.



“Antes se obviaba la gestión porque la situación económica o la rentabilidad de los tratamientos permitía poder pasar por encima de todos estos temas, pero hoy en día no es posible”

Felipe Sáez



“La clínica dental lo tiene mucho más fácil para buscar el beneficio con procesos de calidad, con procesos de mejora continua, sin la interferencia de lo negativo de lo público”

Joaquín Estévez

JOAN JOSEP GUARRO. Está clarísimo, y espérate a lo que va a caer, porque estamos viendo sólo el principio del *burn-out*.

EL DENTISTA. Si la consulta no está bien gestionada, ¿se va a conseguir dar satisfacción al paciente?

JOAQUÍN ESTÉVEZ. En teoría, si no está bien gestionada, no va a obtener buenos resultados, con lo cual el objetivo de resultados asistenciales y resultados económicos se va a resentir, entiendo yo. Y por otra parte, los principios que hemos buscado de satisfacción de los diferentes agentes tampoco se van a cumplir, aparte de que pueda caer en problemas de *marketing*, en problemas económicos, legales, ciertos

de procesos y caminos para conseguir el objetivo final, que vuelve a ser lo mismo: satisfacción del doctor, del personal, del paciente. Digamos que por la propia inercia del sector, el paciente -por eso se llama paciente, porque es muy sufrido- sí se siente satisfecho, pero cada vez menos, porque ahora tenemos un tema extra y es que el paciente está preocupado por el tema de la crisis y por tanto él ya tiene problemas personales y cuando va a una consulta quiere más. Comentábamos antes que está más informado, tiene más conocimientos y por tanto yo creo que lo que antes valía ya no vale ahora. Por tanto, veo absolutamente imprescindible que entremos en campos de gestión y sobre todo en procesos de reflexión estraté-

gicas -o no sé cuántas hay en este país- una buena parte de ellas son clínicas con una recepcionista que hace de auxiliar y que tiene un solo sillón, con un solo profesional. Este tipo de consultas no pueden soportar económicamente estos gastos de gestión y tenderán posiblemente a desaparecer. Pero también tenemos que contar con otra cosa. Yo decía excelencia y precios asequibles, y ahí entra todo, desde la clínica grande, donde la excelencia es un nivel superior, hasta las clínicas pequeñas, donde la excelencia para el paciente es su doctor, que le da la confianza, y ya no entran en procesos administrativos. Si bien es cierto que cada vez, y la competencia nos lo está marcando, las clínicas tendrán que irse agrupando, aumentando sillones, haciéndose grandes, porque si no serán insostenibles los costes económicos. Pero no nos olvidemos que actualmente en nuestro país hay muchas pequeñas.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Lo que yo he dicho no me refería al tamaño, aquí el tamaño no importa. Es lo mismo que sea la pequeña con un solo sillón que una clínica grande. El plan de gestión, la reflexión estratégica, el análisis de su entorno, la satisfacción de sus clientes,

EL DENTISTA. Joaquín Estévez tiene la experiencia de la asistencia general en Medicina, sobre todo en un país como éste, donde hay una red pública tan importante. ¿Cómo es la gestión en la sanidad pública?

JOAQUÍN ESTÉVEZ. La gestión de la asistencia e incluso de los procesos económico-administrativos hecha por profesionales con conocimiento del sector no es muy antigua en el tiempo, tiene 25-30 años. En el camino de la profesionalización todavía queda mucho por recorrer. En el sector público hay interferencias: los políticos, que distorsionan negativamente ese funcionamiento. Pero también es cierto que en los centros sanitarios o en los servicios clínicos donde el peso del gestor clínico es mayor, se logran mayores éxitos y se eliminan ineficiencias. Cuando se habla ahora, por ejemplo en Cataluña, de recortes drásticos, lineales y uniformes, éstos van a ser imposibles si el personal asistencial no participa y decide. Entonces, evidentemente, los centros que están triunfando es donde el clínico hace gestión, no donde el clínico hace clínica, el gestor hace gestión y hay entre ellos un *décalage*. Donde salen bien las cosas es donde hay



Joan Josep Guarro

Presidente de la Asociación Empresarial de Clínicas Dentales de Cataluña (AECAD)

“En el momento en que un clínico gestiona, cada vez es menos clínico y más gestor. ¿Hasta qué punto tenemos que buscar el equilibrio?”

AHORA TU VIDA SOCIAL IMPORTA MÁS QUE NUNCA

Por ser mutualista y traer con nosotros a tu familia, tus compañeros de trabajo...
A.M.A. te descuenta un 10%* en el importe de la renovación de tu póliza.

te descontamos
un **10%**
en el importe de tu póliza



Para más información llama al:
902 30 30 10
o acude a tu oficina más cercana.

- Descuentos por traer nuevos mutualistas que contraten pólizas en los ramos de: Multirriesgo Hogar (ramo 12), Establecimientos Sanitarios (ramo 23), Multirriesgo Farmacia (ramo 24), Automóvil (ramo 30), Responsabilidad Civil Prof. (ramo 52), Resp. Civil Prof. Odontólogos (ramo 55), Resp. Civil Sociedades (ramo 56).
- Descuento de un 10% en póliza de cartera si el nuevo mutualista contrata una póliza del mismo ramo.
- Si existen varias pólizas de un mismo ramo susceptibles de descuento, éste se aplicará sobre la que indique el mutualista. Si no indica nada, sobre la más próxima al vencimiento.
- Si se contrata una póliza de un ramo que el mutualista no tiene, el descuento se efectuará sobre la póliza del ramo que tenga contratada con preferencia de la póliza de los ramos de la escala antes señalada.
- Tratamientos de descuento comercial y solo para el primer año.
- El descuento que se contempla es único (ya se traiga uno o varios mutualistas).
- Oferta válida del 14 de marzo al 31 de diciembre de 2011.



www.amaseguros.com

un puente de unión y entonces en ese aspecto para mí está claro que el clínico haga gestión.

EL DENTISTA. En el área médica privada, que también tiene una mayor tradición, ¿es similar a lo que ocurre en la pública?

JOAQUÍN ESTÉVEZ. El área privada lo que busca es que el paciente esté contento y busca el beneficio económico directo. El área pública busca cumplir la demanda, cumplir la lista de espera, a un coste más ajustado y con otros valores que interfieren, como la rigidez burocrática, los sindicatos, los políticos que interfieren. La ventaja de una clínica dental es que en general no tiene sindicatos, no tiene anestesistas, no tiene profesiones distorsionantes y no tiene políticos. Entonces tiene a su favor que busca el beneficio económico, pero basado en que el paciente salga satisfecho. Por tanto lo tiene mucho más fácil para buscar ese beneficio, y haciéndolo con procesos de calidad, con procesos de mejora continua. Entonces, como no hay la interferencia de lo negativo de lo público, tienen mayor facilidad de triunfar como empresarios.

FELIPE SÁEZ. A mí me gustaría matizar que la medicina, ya sea dental o general, es un servicio de cierta complejidad que requiere un conocimiento para poderla gestionar bien; no es como otra empresa de otro sector, por ejemplo, la alimentación. Creo que las características específicas de nuestra profesión sí que requieren que exista esta formación del gestor, si no totalmente, por lo menos sí en gran profundidad como profesional sanitario.

ROSA M^a ROS. Querría añadir también lo que son las habilidades. Nosotros trabajamos con seres humanos que son altamente sensibles, es decir, el tema de salud es un tema absolutamente sensible. Por tanto éstas serían el trato al paciente, tanto en el ramo de la medicina como en el de la odontología, toda una formación también por parte del profesional no sólo en la gestión, o sí dentro de la gestión, pero en habilidades,

trato a seres humanos. Creo que ése es un campo que tiene mucho recorrido...

JOAN JOSEP GUARRO. Quería comentarle a Joaquín que es cierta la diferencia entre la pública y privada. En la pública gastan presupuesto asignado y no tienen que generar beneficios. Nosotros tenemos que atender bien, excelente; pero además hay que generar unos beneficios económicos, con lo cual, está muy bien que el propio clínico sea el que se gestione, pero cada vez, en la complejidad de las gestiones de nuestros centros, en el momento en que un clínico gestiona, cada vez es menos clínico y más gestor. ¿Hasta qué punto tenemos que buscar el equilibrio? En el momento en que eso pasa a ser, un ex clínico que está gestionando, también pierde parte de su habilidad clínica. Es difícil, es una situación límite. Hay que saber equilibrarla y ponderarla muchísimo.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. El jefe de servicio de una especialidad, vamos a poner por ejemplo trauma, ¿tiene que ser el mejor traumatólogo de su servicio o tiene que tener habilidades de gestión? Yo creo que tiene que ser un buen traumatólogo y que además tenga habilidades no sólo de gestión, sino sobre todo de comunicación, porque el problema de lo que yo conozco más, hospitales, es el tema de la comunicación ascendente y descendente.

EL DENTISTA. ¿Todos los odontólogos tienen que saber gestionar o apostaríamos por odontólogos formados en la gestión como capacitación específica?

ROSA M^a ROS. Yo entiendo que, sin ninguna duda, todos tienen que tener conocimientos de gestión. Igual que todos los profesionales tienen que tener conocimientos de endodoncia, ortodoncia, etc., aunque luego no se dediquen específicamente a esa especialidad. Obviamente será el que dirigirá una clínica dental, que muchas veces yo ya le llamo empresa directamente, quien tenga que tener una especialización en ese campo. Igual

que un ortodoncista que dedica su práctica clínica a la ortodoncia, especializado en ortodoncia, monta una consulta, deberá especializarse en gestión. Pero lo básico creo que sin ninguna duda debe estar en el tema curricular de todas las facultades donde se estén formando odontólogos.

que tenemos normalmente y por eso nos cuecen a tiros como nos están cocinando. Ése es el tema. Y los odontólogos empleados no tendrán que entender nada, un empleado nunca entiende nada, cuidado. Nuestros compañeros trabajadores, por la nueva posición de seguridad social no son



“Yo aconsejaría que nadie en estos momentos se atreva a montar una clínica sin antes haber hecho una formación específica o haberse asesorado muy bien de qué es lo que debe hacer para poderla llevar adelante”

Rosa Ros

JOAN JOSEP GUARRO. Creo que sí tienen que tener esos conocimientos básicos para poder decidir luego su futuro profesional. Aunque creo que habrá pocos gestores, puesto que en la última ratio que hay, parece ser que sólo el 5 por ciento de los nuevos odontólogos en las últimas cinco promociones han montado centros dentales, luego posiblemente necesitarán poca gestión, porque suelen ponerse en el lado de ser empleados, seguramente por la situación actual. Pero, en general, el que se dedique a gestión, tendrá que saber gestión y un conocimiento básico tienen que tenerlo.

ROSA M^a ROS. Yo entiendo que teniendo este conocimiento básico será mucho más fácil que entienda al gestor jefe que dirija su centro, es decir, si ellos tienen estos conocimientos, cuando les propongan procedimientos, procesos, les propongan actuaciones, etc., entenderán mejor qué se está haciendo, porque si no, es complicado que los colaboradores lleguen a entendernos.

JOAN JOSEP GUARRO. Sinceramente, a esta altura de la película siempre decimos lo mismo todos los odontólogos: “mas nos pese, somos empresa”. No, no nos pesa nada, somos empresa dental y, además, somos profesionales, y ése es el gran problema cerebral

colaboradores profesionales, son empleados en régimen general y, como cualquier empleado, van a trabajar, pero a buscar su interés, es lógico. Por lo tanto, cuando uno se dedica a hacer empresa dental tiene que asumir que no le tienen que entender demasiado. Hay que tener un buen *feeling* con la persona que estás colaborando y tienes que poder explicar, pero tú tienes que poner tus directrices, no nos van a entender nada. Tenemos que poderles pagar, tenemos que poderles gestionar adecuadamente. Estamos en ese doble mundo que tanto nos ha perjudicado en estos momentos.

EL DENTISTA. ¿Creéis que todo odontólogo aspira a tener su propia clínica hoy día?

JOAN JOSEP GUARRO. Ni de coña.

ROSA M^a ROS. No, claramente no. Todos no aspiran.

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Voy a introducir un nuevo debate: la comparación entre profesiones sanitarias. Por nuestro trabajo en calidad, nosotros fundamentalmente trabajamos con cuatro colectivos: médicos, odontólogos, veterinarios y farmacéuticos. Si yo digo cuál es el sector mejor organizado empresarialmente y de mayores márgenes de beneficio, por lo que sea, no sólo por los márgenes



Joaquín Estévez

Presidente de la Sociedad Española de Directivos de la Salud (Sedisa)

“Tiene que ser el profesional clínico el que gestione su clínica, y que para los aspectos más burocráticos, más economicistas o más legales haya algún asesor que le ayude”

formación

MAYO 2011

Tratamiento con implantes en localizaciones estéticas

Dr Pedro J. Lázaro Calvo

PALMA DE MALLORCA · SÁBADO, 07 DE MAYO 2011

JUNIO 2011

Oclusión y prótesis sobre implantes

Dr Armando Badet de Mena

VALENCIA · SÁBADO, 04 DE JUNIO 2011

La estética funcional y el tratamiento interdisciplinar en la odontología actual

Dr Carlos Falcão

CORUÑA · SÁBADO, 18 DE JUNIO 2011

De la cirugía a la rehabilitación prostodóntica.

Prótesis diferidas o prótesis inmediatas con carga o función inmediata.

Dr Armando Badet

Dr Norberto Manzanares

MARBELLA · SÁBADO, 18 DE JUNIO 2011

JULIO 2011

Regeneración ósea guiada

Dr Manuel M^a Romero Ruíz

BARCELONA · SÁBADO, 02 DE JULIO 2011

SEPTIEMBRE 2011

Tratamiento con implantes en localizaciones estéticas

Dr Pedro J. Lázaro Calvo

MADRID · SÁBADO, 24 DE SEPTIEMBRE 2011

OCTUBRE 2011

Salto a la implantología avanzada

Dr Leví Cuadrado González

Dr José M^a Pacho Martínez

SAN SEBASTIÁN · SÁBADO, 29 DE OCTUBRE 2011

NOVIEMBRE 2011

Tratamiento con implantes en localizaciones estéticas

Dr Pedro J. Lázaro Calvo

MURCIA · SÁBADO, 05 DE NOVIEMBRE 2011

Rehabilitación oral

Dr Carlos Más Bermejo

BARCELONA · SÁBADO, 19 DE NOVIEMBRE 2011

formación modular

JUNIO · JULIO 2011

Curso intensivo en periodoncia

Dr Mariano Herrero Climent

Dr Pedro J. Lázaro Calvo

Dra Marta Muñoz Carcavilla

Dra Ana Cuenca Jiménez

Dra Rebeca Daemi

MARBELLA

OCTUBRE 2011 · FEBRERO 2012

III Curso intensivo en implantología oral

Directores:

Dr Mariano Herrero Climent

Dr Pedro J. Lázaro Calvo

Ponentes:

Dr Carlos Falcão

Dr Manuel M^a Romero

Dr Miguel Marcos

Dra Marta Muñoz Carcavilla

Dr Alberto Gómez Menchero

Dr Reyes Jaramillo Santos

Dra Ana Cuenca Jiménez.

MARBELLA



del producto, es el farmacéutico, es el que está más acostumbrado a ser empresario. Y el más desastre en ese aspecto organizativo es el veterinario. Yo diría que los dos extremos son farmacéutico y veterinario. Lo ideal es que si quieres buscar esos principios de la excelencia pero también el principio de estar contento y de ganar dinero, es organizarte mejor, y el que profesionalmente está mejor organizado es el farmacéutico. De hecho, es el que más poder tiene a la hora de negociar con la Administración. Sin duda. Los médicos normalmente son malos gestores.

EL DENTISTA. ¿Qué recomendarías a un profesional que quiere montar su clínica?

ROSA M^a ROS. Si me permitís, os explico una experiencia personal. Yo soy médico también. Soy odontólogo y por lo tanto tenía actividad clínica como médico y luego como odontólogo. Monto una clínica en formato normal, como hacen todos los odontólogos, sin tema de gestión alguna, y de repente la clínica crece a una velocidad tremenda y yo me veo desbordada. Me digo: ¿Qué está pasando que yo no controlo? ¿Qué hago? Me voy a formación. Me voy a Esade en ese caso, porque no había en ese momento temas de formación, y me ordenan un antes y un después. Es decir, uno debe tener conocimientos de aquello que está haciendo; igual que uno tiene que tener conocimientos de cómo se debe colocar un implante, también tiene que tener conocimientos de cómo gestionar una clínica. Yo diría que justo en este momento, que es un momento durísimo para este sector, jamás se atreva nadie a montar una clínica, lo diría con estas palabras, sin antes haber hecho una formación específica o haberse asesorado muy bien de qué es lo que debe hacer para poderla llevar adelante. Estamos de acuerdo todos.

EL DENTISTA. Y para el que ya está montado, ¿qué recomendación darías?

ROSA M^a ROS. Lo mismo de lo mismo, es decir, una persona que está montada, está montada con cir-

cunstancias muy distintas. Tenemos las clínicas tradicionales, luego las policlínicas más grandes y cada cual tiene su particularidad y por tanto el trato no puede ser generalizado. Yo diría que lo que es muy importante es que analicen mucho en qué situación están y evidentemente que si necesitan que se asesoren, se formen, busquen. Y ese asesoramiento a nivel de gestión, si puede ser impartido por gente específica del sector es mucho mejor porque conoce además el sector, pero si no donde sea. Si sale una nueva técnica, entiendo yo que a nadie se le ocurre no ir a estudiar esa nueva técnica. Es cierto que en España en el campo de la formación técnica somos muy buenos y vamos a tres o cuatro sitios diferentes a aprender, a varios cursos...; sería exactamente lo mismo, pero en el campo de gestión, lo único que tenemos que hacer es asimilar que la gestión forma parte de nuestro quehacer diario.

FELIPE SÁEZ. Yo coincido con la doctora, y matizando el tema que ha dicho antes de la animadversión que existe a la palabra empresa-gestión, esto creaba incluso una reacción de rechazo en los profesionales. De repente oír "haces *marketing*" parecía como que tú ética profesional no era la adecuada. Y considerando lo que es un campo de la actividad más necesaria para que realices bien tu trabajo en definitiva, obviamente la pregunta se contesta por sí misma: ¿cómo no me voy a formar en algo que necesito para funcionar?

JOAN JOSEP GUARRO. Todos estamos más o menos de acuerdo. No hay ninguna duda que en poco tiempo las grandes facultades que tenemos, formadoras de posgrados y de másteres, nos van a hacer uno rápidamente de gestión empresarial. Seguro que están ahí. De todas maneras, hay una idiosincrasia especial en nuestra profesión que condiciona el futuro de las clínicas. Efectivamente, tienen que ser grandes esas clínicas, varios profesionales trabajando, pero juntar muchos dioses... Cada dentista es un dios en su casa y la mayoría hemos padecido discusiones y rupturas profesionales por discordancias. Es un factor a tener en cuenta. Los

jóvenes, sobre todo, cuando quieran montarse, tendrán que montarse 7, 8 o 10 porque si no, será imposible absorber esas inversiones. Pero también tendrán que aprender a no ser dioses y posiblemente aparecerá una figura que será la que repartirá un poquito el juego. La típica unión de 2-3 profesionales y la clínica va su-

humano, porque puede fracasar el plan de negocio, puede hundirse su clínica, y al lado se monta un joven que le quita la clientela porque ese joven trabaja con calidad, trabaja con comunicación y trabaja con marketing... Entonces, es cuando viene el síndrome del príncipe destronado, que debe ser muy malo.



“Parece ser que sólo el 5 por ciento de los nuevos odontólogos en las últimas cinco promociones han montado centros dentales. El resto son empleados””

Joan Josep Guarro

biendo. Mientras que la clínica está baja no hay problema, el problema es cuando sube y sube desproporcionalmente entre varios profesionales. Hay uno que tiene una agenda muy llena y otro no la tiene tan llena, por lo que sea, y ahí empiezan los líos, las separaciones, escisiones, caída, consulta partida. Esto pasa en casos pequeñitos, en casos medianos y en grandes nombres de la profesión que todos conocemos. Es decir, que somos un poquito especiales.

ROSA M^a ROS. Yo entiendo que no puede ser distinto en nuestra profesión y que sólo con el trabajo en equipo se saldrá adelante. Aunque estoy totalmente acuerdo en que en nuestro campo el dentista es un dios. Será porque se le tiene mucho miedo o tiene poder, o se lo cree que lo tiene...

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Creo que al dentista le falta una fase por la que ya ha pasado el médico antiguo, el médico que hemos conocido de una edad un poco mayor de la de algunos de los que aquí estamos, y es que creyéndose una profesión liberal y un dios dentro de su círculo social, de repente se socializa la medicina y pasa a ser o un estatutario o un funcionario en su hospital, y quieren mantener los privilegios de ser una profesión liberal y de ser empresario, y los privilegios de estar con un sueldo garantizado en la sanidad pública. Entonces al dentista le falta eso. Cuando pierda el papel de dios y pase a enterarse de que es

FERNANDO GUTIÉRREZ. Desde la perspectiva de alguien que lleva en la gestión mucho tiempo y que conoce la gestión de los médicos, de los farmacéuticos, de los veterinarios y ahora de los dentistas, ¿podría darnos Joaquín ESTÉVEZ una recomendación de lo que deberían implementar en este momento las clínicas dentales?

JOAQUÍN ESTÉVEZ. Siguiendo la trayectoria en la que el médico y el farmacéutico van un poco por delante, han tenido que sufrir procesos de cambio, aprender de los errores y aciertos de esos otros dos colectivos e intentar trabajar de un modo más organizado, más protocolizado y más de evitar ineficiencias. Tener su plan de negocio -como señala muy bien en su libro Felipe Sáez-, es decir, analizar la estrategia, ser un correcto empresario, comunicación... Creo que los ítems que hemos dicho aquí. Utilizar lo que hay en el mercado. Y, evidentemente, trabajar con protocolos, trabajar con norma y que alguien le supervise externamente su trabajo, que alguien le audite o le supervise.

ROSA M^a ROS. El trabajo en equipo, añadiría. Tenemos que interiorizar que necesitamos trabajar en equipo.

JOAN JOSEP GUARRO. Yo añadiría también que tenemos que interiorizar que somos empresas y aceptar que somos empresas.



Rosa Ros
Médico y odontóloga

“Los profesionales están pidiendo unos procesos de normalización que sean fáciles... Si les ayudamos en la forma, yo creo que igual que hacen tratamientos técnicamente impecables podrían aprender también a gestionar””

**[a] Autrán Advanced Dental Institute
& The New York University College of Dentistry**

POSTGRADO EN ESTETICA DENTAL

Barcelona Intensive Esthetic Week 2011 - Sede: Coec Barcelona

New York Esthetic Experience 2012

Institut Autrán Residence Week 2011



"CAMINO DE LA EXCELENCIA"

Un completísimo y sorprendentemente práctico postgrado con el que conseguirás disfrutar y dominar con seguridad desde el primer día esta maravillosa área de la odontología.



› BARCELONA INTENSIVE ESTHETIC WEEK 2011

MÓDULO 1: ARTE Y CIENCIA DE LOS COMPOSITOS MODERNOS (hands - on)
Barcelona 24 y 25 de Octubre de 2011

MÓDULO 2: SMILE DESIGN CON CERÁMICAS/IMPLANTE UNITARIO ESTÉTICO (hands - on) Barcelona 26 y 27 de Octubre de 2011

MÓDULO 3: EXCELENCIA EN EL MANEJO DE LA ESTÉTICA ROSA (hands - on)
Barcelona 28 y 29 de Octubre de 2011

› NEW YORK ESTHETIC EXPERIENCE 2012

Descubre las técnicas más avanzadas de los mejores gurús de la estética mundial en exclusiva para nuestro curso. (Official certificate from the NYU)

› INSTITUT AUTRÁN RESIDENCE WEEK 2011

SEMANA DE RESIDENCIA CLÍNICA EN INSTITUT AUTRÁN (Lunes a Jueves) a escoger por el participante.

Mas información programa y profesorado:
www.institutautran.com/cursos
Tel: 936 750 803
Srta. Raquel
raquel@institutautran.com

Aesthetics in Spain
by the New York University
College of Dentistry





CARLOS BELARRA

Odontólogo

**“Me gustaría clasificarme
para el Campeonato
del Mundo de Triatlón”**

Asegura que no es un superhéroe, pero juzguen ustedes. Es capaz de nadar 3,8 kilómetros, de montar en bicicleta 180 kilómetros y de correr 42,2 kilómetros (una maratón). Las tres cosas en menos de 17 horas. Todo un triatleta. Carlos Belarra (Madrid, 1974), que entrena en algunas épocas hasta 25 horas semanales, tiene el sueño de participar en el Campeonato del Mundo de Triatlón que se celebrará en octubre en Hawái. Para ello deberá clasificarse primero en el Ironman de Brasil el próximo 29 de mayo.

En mayo le aguarda también otra convocatoria emocionante: las elecciones del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región. Carlos Belarra, profesor colaborador de la Universidad Complutense de Madrid y del Máster de Cirugía del Hospital de Madrid, concurre a los comicios dentro de la candidatura de Felipe Aguado, como presidente de la Comisión Científica, desde donde espera ofrecer más oportunidades a los jóvenes dentistas en la práctica diaria y actualizar los conocimientos de los más veteranos.

Hijo de dentista -su padre es un odontólogo argentino sólidamente establecido en España, con quien comparte consulta- se declara enamorado de su profesión. Muy agradecido hacia quienes le dieron la oportunidad de aprender a su lado y de desarrollar su actividad profesional y docente, hoy no duda en ser él quien pueda ayudar desde la Universidad, desde la clínica, desde el Colegio o desde cualquier otro ámbito a sus compañeros.



El triatlón es un deporte que crea una adicción muy fuerte. Para poder entrenar, se levanta a diario entre las 5,30 y las 6,00 de la mañana.

Pregunta. Si tecleas en Google Belarra y Ironman, salen decenas de entradas ¿Es que es usted un superhéroe?

Respuesta. ¿Superhéroe? A mis hijas les gustaría, pero la verdad es que no, creo que es mucho más difícil ser odontólogo en los días que corren... El Ironman es un triatlón de larga distancia, es una prueba que consiste en nadar, montar en bicicleta y correr, como otros triatlones, pero se hace durante 3,8 kilómetros de natación, 180 kilómetros de ciclismo y una maratón (42,2 kilómetros) corriendo. Todo esto en menos de 17 horas.

P. ¿Desde cuándo practica este deporte? ¿Cómo empezó?

R. Siempre practiqué ejercicio físico, pero después de unos años de sedentarismo decidí volver a hacer deporte. Al principio mi única intención era estar en forma, pero es un deporte que crea una adicción muy fuerte. Además, se practica en solitario, con el objetivo de superarse a uno mismo y el ambiente en las pruebas es de compañerismo, no de rivalidad, esto lo hace único. Yo hablo desde el punto de vista de un triatleta popular, un aficionado como otros muchos que hay en España. A nivel profesional, las exigencias serán diferentes.

P. ¿Practicaba ya con anterioridad de forma regular alguno de los tres deportes que integran el triatlón?

R. Sí, practiqué natación hasta los 20 años. Es la disciplina que más me gusta y por la que elegí el triatlón. Quería un deporte que incluyera el agua. Además, el triatlón se practica en aguas abiertas y esto lo hace muy atractivo.

P. Pero necesitará mucho tiempo de entrenamiento ¿no?

R. La verdad, creo que se puede terminar un Ironman entrenando entre 8 y 10 horas semanales y habiendo adquirido experiencia en distancias más cortas durante 2 o 3 años. Actualmente, y en algunos ciclos de la preparación, le dedico entre 18 y 25 horas semanales. Es sacrificado, pero gracias a un buen programa de entrenamiento, el *All in your mind*, que dirige el profesor Jonathan Esteve de la UEM, y a los compañeros de fatigas del Tri4life y del Run2Chema, se hace llevadero y muy divertido.

P. Teniendo en cuenta que es profesor colaborador en la Universidad Complutense, del Máster Hospital de Madrid, que tiene consulta privada y que es director médico de la clínica Smylife, además de ser padre de dos niñas, ¿de dónde saca todo este tiempo?

R. Pues no lo sé, le robo horas al reloj levantándome muy pronto. Entre semana me levanto entre las 5,30 y las 6,00 de la mañana, y los fines de semana un poco más tarde. Intento dejar



Carlos Belarra les recomienda a los jóvenes especializarse en un campo de la odontología formar grupos de trabajo multidisciplinarios.

“Estoy preparando el Ironman de Brasil... Entreno entre 18 y 25 horas semanales. Es sacrificado, pero gracias a un buen programa de entrenamiento, el *All in your mind*, y a los compañeros de fatigas, se hace llevadero y muy divertido”

todo el entrenamiento listo antes de ir a trabajar o, los fines de semana, lo antes posible para dedicar tiempo a la familia. Pero no es fácil, y toda la familia hace un sacrificio. Sin el apoyo de mi mujer, mis hijas y los demás no sería posible. Ellos me permiten realizar mi *hobby*.

P. Se ve que es cierto que el triatlón desarrolla la resistencia física y mental...

R. La resistencia física desde luego, y además ayuda a conocerse a uno mismo. Es un deporte en el que pasas muchas horas entrenando en solitario, por lo tanto, tienen que gustarte los deportes individuales. Pero el compañerismo en los entrenamientos en grupo y en las competiciones hacen de este deporte algo especial. Además, ese aura de reto imposible hace que conseguir tu objetivo, sea una de las satisfacciones que compensen todo el esfuerzo realizado durante el año. Cruzar la meta en una de estas pruebas es indescriptible.

P. ¿Cuál es su próximo reto?

R. Este año estoy preparando el Ironman de Brasil, el único que se realiza en Sudamérica. Se celebra el 29 de mayo y nos presentamos 2.000 personas. Es una de las pruebas clasificatorias para el Campeonato del Mundo que se celebra en Hawái en Octubre todos los años. El participar en Hawái es el sueño de cualquier triatleta popular, y con esa ilusión me he preparado este año.

P. Así que el mes de mayo se presenta animado: Ironman y elecciones en el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid. ¿Qué le motiva más?

R. Los dos eventos son muy importantes para mí. Espero no tener que decidir entre ellos y que pueda compaginar mi *hobby* con la vida familiar y profesional. Lo que tengo claro es que antes soy odontólogo y padre de familia que deportista. Las elecciones al Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid son la oportunidad de actualizar y acercar nuestro Colegio a la situación de los miles de odontólogos que trabajamos en la I Región. Una situación que ha cambiado en los últimos años, y que nada tiene que ver con la que yo viví 10 años atrás al terminar mi posgrado en Cirugía Bucal.

P. Usted va como presidente de la Comisión Científica de la candidatura de Felipe Aguado. ¿Cuál será su línea de trabajo si resulta elegido?

R. La verdad es que me sorprendió la oportunidad del Dr. Aguado hace unas semanas. El situarme en la parte

“El amor por esta profesión se lo debo a mi padre. Hoy en día compartimos lugar de trabajo y sigo aprendiendo de sus técnicas y su trato a los pacientes”

más científica del Colegio me agrada mucho. Pero lo que de verdad me hace aventurarme en este papel, son los compañeros que estarán conmigo en la Comisión Científica. Intentaremos, con su experiencia, dar más oportunidades a los jóvenes dentistas en la práctica diaria y reciclar los conocimientos de los que llevamos unos años en esta profesión. De esta manera, el gran beneficiado será el paciente y su salud, que es el objetivo principal de nuestro quehacer diario.

P. Su especialidad es la cirugía bucal, ¿cómo ve la evolución que ha experimentado este campo de la odontología en la última década?

R. Pues la verdad es que en los últimos años hemos mejorado mucho en el campo de la implantología. Las nuevas superficies de implantes y la capacidad de diagnóstico y planificación de los últimos programas informáticos nos han permitido volver a realizar cirugías con más seguridad, ofreciendo a nuestros pacientes rehabilitaciones más estéticas y funcionales desde el primer momento. Estamos volviendo a ver la implantología desde la prótesis, que es el objetivo final que todo buen implantólogo debe buscar. Por suerte, el resto de técnicas asociadas a la cirugía bucal sigue relacionada con la salud oral de nuestros pacientes, la detección precoz del cáncer, los tratamientos quirúrgico-ortodóncicos, etc.

P. Como profesor, tiene contacto a diario con los jóvenes odontólogos, ¿cuáles son, a su juicio, sus principales necesidades en estos momentos?

R. Los jóvenes odontólogos representan un porcentaje muy elevado de los colegiados en la actualidad, y sus necesidades son diferentes a otras generaciones de odontólogos y médico-estomatólogos. Se enfrentan a un mercado laboral colapsado, o con unas condiciones de trabajo que son muy diferentes a las de hace 10 años, y no hablemos hace 20. Les recomendaría formarse y especializarse en una de las múltiples especialidades que hoy ofrece nuestra profesión. De esta manera, y formando grupos de trabajo multidisciplinarios, podrán ofrecer tratamientos y soluciones a los pacientes de primer nivel. El asesoramiento científico y laboral sería una de las cosas que me encantaría ofrecer a los colegiados noveles.

P. ¿Usted por qué decidió estudiar Odontología?

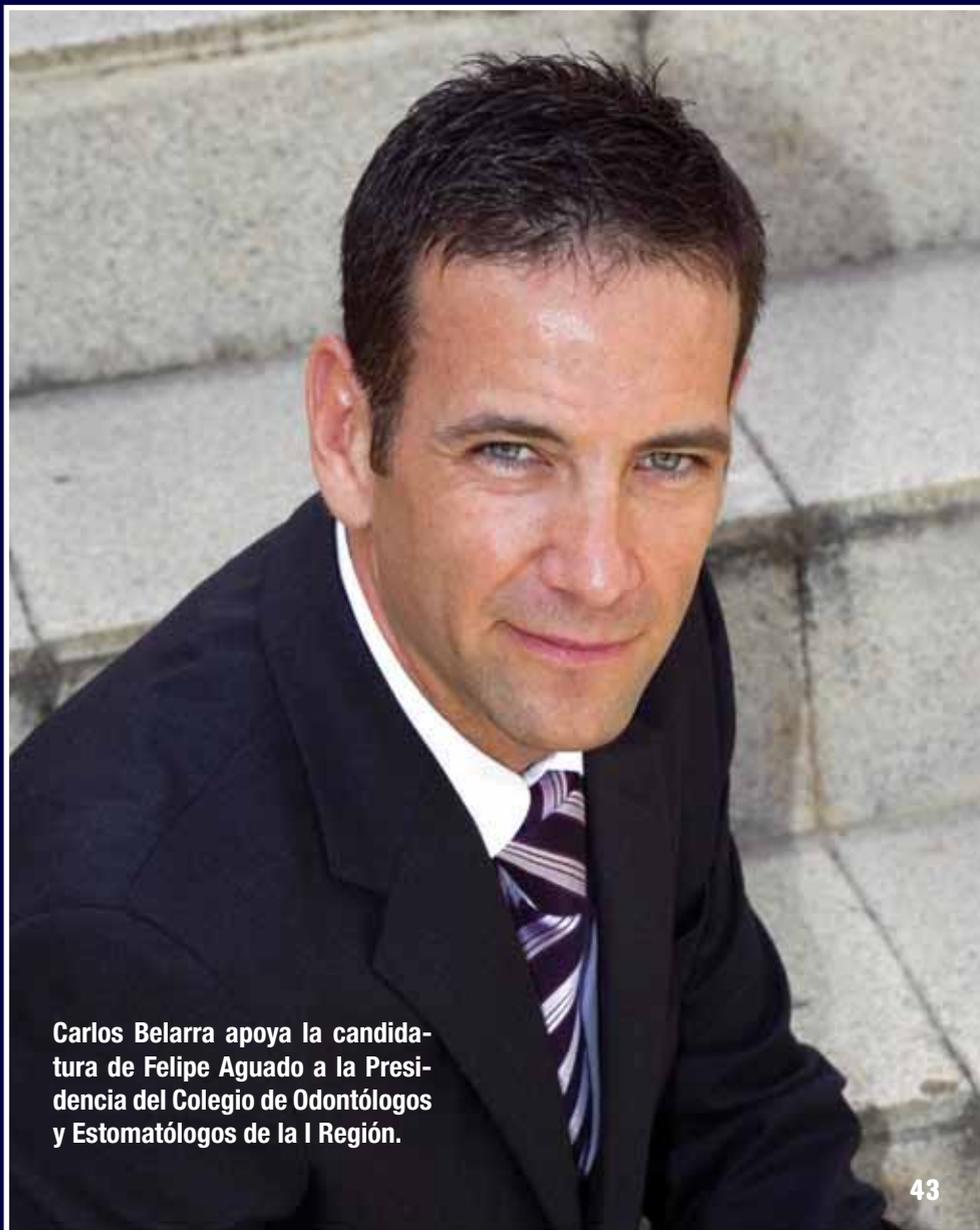
R. Bueno, el amor por esta profesión se lo debo a mi padre. Hoy en día compartimos lugar de trabajo y sigo aprendiendo de sus técnicas y su trato a los pacientes. Además, mi hermana está a punto de graduarse y formará parte de nuestra clínica, nuestra casa. También sé que mi formación se la tengo que agradecer a mi "jefe", el profesor José María Martínez González, y al posgrado dirigido por el profesor Manuel Donado en la UCM. Ellos, junto al profesor José María Sada, que me permitió asistirle durante tres años en el Hospital La Zarzuela, han sido los que me han dado la base para desarrollar mi actividad profesional y docente.

TEXTO: E.D.

FOTOS: LUIS DOMINGO

“Las elecciones al Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Madrid son la oportunidad de actualizar y acercar nuestro Colegio a la situación de los miles de odontólogos que trabajamos en la I Región”

Carlos Belarra compagina el trabajo en la consulta con las clases en la Universidad y con el cuidado de sus dos hijas.



Carlos Belarra apoya la candidatura de Felipe Aguado a la Presidencia del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región.



Hablamos con Vicente del Bosque en el Hotel Eurostars Madrid Tower, en el corazón de la que ha sido su casa durante más de tres décadas, la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid, hoy transformada en centro urbano, financiero y económico de la ciudad. Tiene querencia el entrenador de la Selección española hacia esta zona, sobre la que cimentó su carrera como jugador y también como entrenador.

Con vocación docente, Del Bosque (Salamanca, 1950) nunca se planteó entrenar al primer equipo ni mucho menos a la Selección Nacional. Simplemente pasó. “Vueltas que da la vida”, que dice él. Pero la realidad es que hoy se ve con un Mundial, varias Ligas españolas, dos Ligas de Campeones de la UEFA, una Supercopa de España y de Europa y una Copa Intercontinental a sus espaldas.

Aun así, el marqués Del Bosque —el Rey le ha concedido recientemente este título por su “gran dedicación” al deporte español y por su “contribución al fomento de los valores deportivos”— sigue exhibiendo esa apariencia de hombre tranquilo a la que nos tiene acostumbrados, esa elegancia natural, esa distinción que emana del interior de algunas personas y que no tiene nada que ver con el artificio de las modas.

VICENTE DEL BOSQUE

Entrenador de la Selección Española de Fútbol

“Sólo el que busca el éxito con humildad lo consigue”

Esfuerzo y calidad han caracterizado la trayectoria de Vicente del Bosque dentro y fuera del fútbol.



Vicente del Bosque conversó con el director asociado de *El Dentista* en el hotel Eurostars Madrid Tower, situado en la Torre SyV.

Pregunta. ¿Desde que era centrocampista en el Real Madrid, qué es lo que más ha cambiado en el fútbol?

Respuesta. En lo sustancial ha cambiado poco. Lo esencial, lo que es el fútbol, un futbolista, un vestuario, no ha cambiado tanto. Quizás el juego, la condición física... ha ido mejorando, pero lo esencial no ha cambiado tanto, sinceramente. Cuando yo jugaba había mucho orden de juego, pero también primaba el talento individual. El fútbol va evolucionando, claro, pero no me considero de un fútbol antiguo en relación al de hoy, de verdad.

P. Quizás lo que ha cambiado son los aspectos menos deportivos del fútbol, ¿no?

R. Vamos a ver, hay dos aspectos del fútbol. Por un lado, las relaciones humanas, los vestuarios, etc. Eso no debe cambiar mucho, porque al fin y al cabo son los mismos problemas y las mismas virtudes de hace años. El juego como tal, en el campo, tampoco, como le decía antes. La única cosa que sí que ha cambiado es que antes era mucho más familiar y ahora todo tiende más a la prefabricación, al marketing... Antes no había tanta gente alrededor de los clubes, sin embargo hoy tiene mucho eco todo lo que ocurre. En esto sí ha cambiado el fútbol, en el negocio. Ahora un jugador es casi una empresa.

P. Después de haber entrenado a la Selección y al Real Madrid, ¿se puede aspirar a más?

R. Cuando me retiré y me quedé en el Club, mi pretensión era dedicarme toda la vida al fútbol aficionado, juvenil, a la formación, a coger chavales para el Club e intentar educarlos... Pero la vida te da vueltas cuando menos lo esperas y a mí me vino la oportunidad de entrar en el primer equipo, pero yo no estaba por esa labor. No era mi objetivo.

P. ¿Qué títulos dan más satisfacción, los conseguidos como jugador o los conseguidos como entrenador?

R. Yo creo que ser jugador es lo mejor que hay. Es una pasión, una vocación que se convierte en profesión. Como entrenador te diviertes menos, aunque los éxitos que se consiguen también te llenan. No sabría decir qué es mejor...

P. ¿Qué jugadores de todas las épocas no podrían faltar en su alineación ideal?

R. No podría hacer una alineación ideal, porque aparte de la estima deportiva que tienes a muchos jugadores, está también la estima personal, verdadero afecto. Es muy difícil buscar un once. Hemos tenido muy buenos jugadores. Le puedo decir Hierro, Fernando Redondo, Figo, Ronaldo, Raúl, Zidane, Roberto Carlos... pero,



Del Bosque asegura que en el fútbol, como en la vida, “el que se cree que es muy bueno, normalmente está abocado al fracaso”.

“En tiempo pasado el fútbol no ha sido muy bien tratado, pero después del éxito del Mundial la gente le tiene más simpatía”

claro, dejo detrás muchos compañeros extraordinarios que he tenido en el Club; los actuales jugadores de la Selección, muchos de ellos son buenísimos... En fin, es imposible hacer una alineación imposible. Mejor no pensarlo...

P. Le hemos visto apoyando la campaña “Marca un gol a la hipertensión”, con el objetivo de concienciar a las personas afectadas de hipertensión y otras patologías cardiovasculares acerca de la importancia de adquirir una vida físicamente activa. Hay que ir un poco más allá de ver el fútbol por la TV, ¿no?

“Antes era mucho más familiar y ahora todo tiende más a la prefabricación, al marketing... En esto sí ha cambiado el fútbol, en el negocio. Ahora un jugador es casi una empresa”

R. Es una obviedad. Todo el mundo necesita una buena condición física, no sólo por el mero hecho de hacer deporte, sino por salud. Hay que llevar una vida físicamente activa.

P. ¿Usted qué hace para mantenerse en forma?

R. Bueno, yo no es que sea un ejemplo de forma física. Normalmente, juego al pádel tres días a la semana. Algo más tendría que hacer...

P. ¿Y de fútbol nada?

R. Nada, nada... Me retiraron una vez y ya no me retiran más. Aparte, tengo una prótesis de cadera que tampoco me lo permite mucho.

P. Se ha demostrado que las patologías cardiovasculares de las que hablábamos antes están directamente ligadas a algunas enfermedades de la boca. ¿Cuál es su experiencia con el dentista?

R. He tenido mucho miedo a ir al dentista desde pequeño. Luego he ido corrigiéndolo.

P. ¿Está ya superado?

R. No lo crea. Todavía cuando voy al dentista, aunque sea sólo para una limpieza, me agarro tan fuerte a la silla, que salgo cansado.

P. ¿La Selección cuenta dentro de su equipo médico con un dentista?

R. No, en las concentraciones de la Selección llevamos dos médicos, pero las revisiones dentales las pasa cada jugador en su club.

P. ¿Cómo se enfrenta un entrenador a la Selección Nacional? Hay que tener el corazón muy fuerte para soportar la presión de tener a todo un país pendiente de uno... ¿No es una responsabilidad demasiado grande?

R. Cualquier actividad en la vida tiene su responsabilidad. Claro que el fútbol tiene mucho eco, y más un Mundial, pero cada uno tiene que tener su oficio para hacer algo y nosotros creo que tenemos ya suficiente madurez para hacer eso. Toco madera, pero no creo que esa excesiva presión me pueda llegar a afectar la salud.

P. ¿Es usted tan tranquilo como parece?

R. No, no crea. Sufro mucho. Lo paso mal, lo paso mal... Como todos. Lo que pasa es que tampoco me gusta hacer muchos aspavientos ni mucho teatro en la banda. Me contengo, pero tampoco como un acto premeditado, sino con toda naturalidad. Digamos que no me gusta hacer muchos numeritos.

P. Para un país tan futbolero como el nuestro, ganar el Mundial supuso el culmen de sus aspiraciones. ¿Cómo vivió este éxito?

R. Sentimos una enorme alegría, el deber cumplido, el hacer realidad el sueño de todo un país y el nuestro propio. Por otro lado, el fútbol ha salido reforzado, porque si no hubiéramos ganado el Mundial, aunque hubiésemos tenido los mismos gestos o los mismos comportamientos, no habríamos tenido la misma repercusión. Así que yo creo que el fútbol ha salido reforzado del Mundial y que mucha gente que era ajena a este mundo, que no le tenía apego al fútbol, se ha enganchado este verano. En

NUEVA EDICIÓN
Inicio: Abril '11
 Cada módulo consta de una parte práctica
 con pacientes aportados por la organización



10ª PROMOCIÓN

Diploma in Clinical Periodontology

Clínica Aparicio en conjunción
 con la Göteborg University,
 Suecia



Göteborg University
 Biomaterials Group



CLÍNICA APARICIO
 CENTRO DE FORMACIÓN DE POSTGRADUADOS
 IMPLANTES-PERIODONCIA-ESTÉTICA DENTAL

Directores:



Tomas Albrektsson



Carlos Aparicio

Dictantes:



Tomas Albrektsson



Carlos Aparicio



Maria Codesal



Elisa Donate



Sebastián Fábregues



Fernando Fombellida



Mónica Franch



Carlo M° Gallucci



Oscar González



Nieves Jiménez



Markus Hürzeler



Jan Lindhe



Andrés Pascual



Marc Quirynen



Vicente Sada



El entrenador de la Selección afirma que tras esa apariencia de hombre tranquilo, hay una persona que sufre mucho en los partidos y que lo pasa mal.

“Todavía cuando voy al dentista, aunque sea sólo para una limpieza, me agarro tan fuerte a la silla, que salgo cansado”

tiempo pasado el fútbol no ha sido muy bien tratado, pero después del éxito del Mundial la gente le tiene más simpatía.

P. No podemos terminar sin que nos comente las expectativas de la Selección para la Eurocopa 2012.

R. Bueno, todavía tenemos que clasificarnos. Nos quedan tres partidos y luego, si lo conseguimos, buscaremos ese desafío que tenemos de ganar Eurocopa-Mundial-Eurocopa seguidas, que no lo ha hecho ningún país. Vamos a ver qué pasa. No es fácil. El fútbol está cada día más equilibrado, más complicado... Sólo el que es normal y el que busca el éxito con humildad lo consigue, y el que se cree que es muy bueno, normalmente está abocado al fracaso.

TEXTO: FELIPE AGUADO

FOTOS: ANTONIO MARTÍN

Vicente del Bosque, con Torre de Cristal y Torre Espacio al fondo, dos de los rascacielos del complejo Cuatro Torres Business Área, levantado sobre la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid, a la que él llegó con 17 años.



 HENRY SCHEIN[®] y  sirona.

le esperan en el simposio

CEREC e inLab: EL FUTURO ES DIGITAL

LOS MÁS PRESTIGIOSOS PONENTES,
REUNIDOS EN UN EVENTO NACIONAL ÚNICO



Dr. Martin Butz
Especialista en estética dental y funcional.
Impartirá la ponencia "CEREC Connect"



D. Daniel Carmona
Técnico especialista en Prótesis Dental.
Impartirá la ponencia "Qué aporta un sistema CAD/CAM frente al trabajo habitual de un laboratorio"



Dr. Vicente Farga Monzó
Especialista en Prótesis e Implantes,
Odontología restauradora y estética.
Impartirá la ponencia "Cómo reinventarnos en la clínica dental"



D. Juan Carlos Delgado
Técnico especialista en Prótesis Dental.
Impartirá la ponencia "El proceso inLab"



Dr. Elmar Frank
Licenciado en Odontología por la Universidad de Tübingen, Alemania.
Impartirá la ponencia "La planificación quirúrgica y protésica en 3 dimensiones: CEREC y radiología 3D"



D. Imad Ghandour
Licenciado en estudios científicos y química orgánica y mineral.
Impartirá la ponencia "Todo sobre estética, función y CAD/CAM"



Dr. José Luis Padrós
Licenciado en Odontología por la Universidad de Barcelona.
Impartirá la ponencia "El día a día del CAD/CAM en la odontología"



D. Bastian Heinloth
Técnico especialista en Prótesis Dental.
Impartirá la ponencia "CEREC Connect"



Dr. Agustín Pascual Moscardó
Director del Curso Master "Odontología Estética Adhesiva" de la Universidad de Valencia.
Impartirá la ponencia "El proceso CEREC"



D. Juan Porras
Técnico especialista en Prótesis Dental.
Impartirá la ponencia "En busca del laboratorio innovador"

Hotel
W

BARCELONA

del 13 al 14 de Mayo de 2011

Everything Dental[®]

Para más información e inscribirse al evento:

- Llámenos al teléfono gratuito 900 214 214 ó

- Entre en nuestra página web <http://dental.henryschein.es>

Reforma de la Ley Orgánica de Protección de Datos. Nuevo régimen sancionador

La actual Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal adaptó nuestro ordenamiento a lo dispuesto por la Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, derogando a su vez la hasta entonces vigente Lortad, Ley Orgánica 5/1992, de 29 de octubre, de Regulación del tratamiento automatizado de datos de carácter personal.

En esta andadura se ha producido, además, la aprobación, en el año 2007, del Reglamento (1720/2007) de desarrollo de la LOPD, con el objetivo de lograr una mayor seguridad jurídica y conseguir una mayor claridad en la aplicación de la norma y de adaptar sus previsiones a la realidad existente en la actualidad.

De la aplicación del régimen sancionador se ocupa la Agencia Española de Protección de Datos, y ahí llegan las novedades en la Ley de Economía Sostenible, más conocida en el mundo de Internet como la Ley Sinde, aprobando la reforma de la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de datos de carácter personal, y modifican-

“El pasado 5 de marzo se publicó en el BOE la tan esperada Ley de Economía Sostenible (LES), que modifica el régimen sancionador de la LOPD”

Ricardo de Lorenzo y Aparici*



do especialmente su régimen sancionador en su Título VII referido a las infracciones y sanciones, a través de su disposición adicional quincuagésima octava.

Tras un año en su tramitación desde que llegara por primera vez a la Cámara Baja, el pasado 5 de marzo se publicó en el Boletín Oficial del Estado, la tan esperada Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (LES), que introduce en nuestro ordenamiento jurídico gran cantidad de reformas estructurales (114 artículos, 15 disposiciones adicionales, 10 transitorias y 60 disposiciones finales, casi todas modificando leyes en vigor) con el objetivo, según reza su artículo primero, de introducir las reformas estructurales necesarias para crear las condiciones que favorezcan un desarrollo económico sostenible. Economía sostenible que en su artículo segundo establece, es “el patrón de crecimiento que concilia el desarrollo económico, social y ambiental en una economía productiva y competitiva que permita satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades”.

Ley que, como hemos indicado, en su disposición final quincuagésima octava, se dedica a la LOPD, modificando especialmente su régimen sancionador.

En primer lugar, se introduce la figura del apercibimiento en el que se introduce la figura del apercibimiento como alternativa a la multa, de modo que la Agencia Española de Protección de Datos podrá aplicarlo de forma excepcional, no iniciando el procedimiento sancionador cuando los hechos fuesen constitutivos de infracción leve o grave y el infractor no hubiese sido sancionado o apercibido con anterioridad.

La Ley modifica la calificación de determinadas infracciones. Así, la cesión de datos que no sean especialmente protegidos se tipifica como infracción grave, en lugar de muy grave, y la transmisión de los datos a un encargado del tratamiento sin dar cumplimiento a los deberes formales establecidos en el artículo 12 constituye una infracción leve.

Igualmente se amplía el número de criterios para graduar las sanciones. A título de ejemplo, se permite graduar el importe de la sanción en función del volumen de negocio del infractor o si el mismo acredita que tenía implantados procedimientos

La LES introduce la figura del apercibimiento como alternativa a la multa. De forma excepcional, no se iniciará el procedimiento sancionador cuando la infracción sea leve o grave y el infractor no haya sido sancionado o apercibido con anterioridad

INFRACCIONES LEVES (Art. 44.2)

- a) No remitir a la Agencia Española de Protección de Datos las notificaciones previstas en esta Ley o en sus disposiciones de desarrollo.
- b) No solicitar la inscripción del fichero de datos de carácter personal en el Registro General de Protección de Datos.
- c) El incumplimiento del deber de información al afectado acerca del tratamiento de sus datos de carácter personal cuando los datos sean recabados del propio interesado.
- d) La transmisión de los datos a un encargado del tratamiento sin dar cumplimiento a los deberes formales establecidos en el artículo 12 de esta Ley.

Blanqueamientos
NITELWHITE[®]
ACP



DISCUS[™]

NiteWhite y todos los productos del líder en
blanqueamiento Discus Dental, ahora a su disposición
con una simple llamada a Oral Direct: **91 576 28 79**

 **oral**
direct

INFRACCIONES GRAVES (Art. 44.3)

- a) Proceder a la creación de ficheros de titularidad pública o iniciar la recogida de datos de carácter personal para los mismos, sin autorización de disposición general, publicada en el Boletín Oficial del Estado o diario oficial correspondiente.
- b) Tratar datos de carácter personal sin recabar el consentimiento de las personas afectadas, cuando el mismo sea necesario conforme a lo dispuesto en esta Ley y sus disposiciones de desarrollo.
- c) Tratar datos de carácter personal o usarlos posteriormente con conculcación de los principios y garantías establecidos en el artículo 4 de la presente Ley y las disposiciones que lo desarrollan, salvo cuando sea constitutivo de infracción muy grave.
- d) La vulneración del deber de guardar secreto acerca del tratamiento de los datos de carácter personal al que se refiere el artículo 10 de la presente Ley.
- e) El impedimento o la obstaculización del ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.
- f) El incumplimiento del deber de información al afectado acerca del tratamiento de sus datos de carácter personal cuando los datos no hayan sido recabados del propio interesado.
- g) El incumplimiento de los restantes deberes de notificación o requerimiento al afectado impuestos por esta Ley y sus disposiciones de desarrollo.
- h) Mantener los ficheros, locales, programas o equipos que contengan datos de carácter personal sin las debidas condiciones de seguridad que por vía reglamentaria se determinen.
- i) No atender los requerimientos o apercibimientos de la Agencia Española de Protección de Datos o no proporcionar a aquella cuantos documentos e informaciones sean solicitados por la misma.
- j) La obstrucción al ejercicio de la función inspectora.
- k) La comunicación o cesión de los datos de carácter personal sin contar con legitimación para ello en los términos previstos en esta Ley y sus disposiciones reglamentarias de desarrollo, salvo que la misma sea constitutiva de infracción muy grave.

INFRACCIONES MUY GRAVES (Art. 44.4)

- a) La recogida de datos en forma engañosa o fraudulenta.
- b) Tratar o ceder los datos de carácter personal a los que se refieren los apartados 2, 3 y 5 del artículo 7 de esta Ley, salvo en los supuestos en que la misma lo autoriza o violentar la prohibición contenida en el apartado 4 del artículo 7.
- c) No cesar en el tratamiento ilícito de datos de carácter personal cuando existiese un previo requerimiento del director de la Agencia Española de Protección de Datos para ello.
- d) La transferencia internacional de datos de carácter personal con destino a países que no proporcionen un nivel de protección equiparable sin autorización del director de la Agencia Española de Protección de Datos, salvo en los supuestos en los que conforme a esta Ley y sus disposiciones de desarrollo dicha autorización no resulta necesaria.

SANCIONES (Arts. 45.1 al 45.3)

- Las infracciones leves serán sancionadas con multa de 900 a 40.000 euros.
- Las infracciones graves serán sancionadas con multa de 40.001 a 300.000 euros.
- Las infracciones muy graves serán sancionadas con multa de 300.001 a 600.000 euros.

Se aumenta la cuantía mínima de las infracciones leves -de 601,01 a 900 euros- y se reduce el límite superior -de 60.101,01 a 40.000 euros-

adecuados de actuación en la recogida y tratamiento de los datos de carácter personal. El número de criterios se establece en diez, lo que permitirá a la Agencia poder establecer unas sanciones más ajustadas y acordes con la realidad que esté detrás de cada infracción.

A la par, también se amplían los criterios para la consideración de la escala de sanciones inmediatamente inferior a la inicialmente aplicable. En este sentido, cabe destacar el reconocimiento espontáneo de su culpabilidad por parte del infractor o que la entidad infractora haya regularizado su situación de forma diligente.

Por último, se aumenta la cuantía mínima de las sanciones correspondientes a las infracciones leves -de 601,01 a 900 euros- y se reduce el límite superior -de 60.101,01 a 40.000 euros-.

En resumen, una reforma que deberá llevarse a la práctica, reevaluando los riesgos en materia de protección de datos, de nuestras clínicas, hospitales y empresas del sector salud y, sobre todo, sus estrategias proactivas y reactivas ante procedimientos sancionadores. Sin duda, estos cambios aportarán una mayor seguridad jurídica, apostando, asimismo, por reducir la apertura de procedimientos sancionadores al introducir mecanismos de apercibimiento, y en caso de que se inicien procedimientos sancionadores, se permitirá modular las cuantías de las multas con la introducción de criterios atenuantes, que permitirán una defensa que en muchos casos se veía imposibilitada por la imputación casi objetiva de las infracciones, sin que hubiese mediado culpa o la más mínima intención por el responsable y porque se sancionaba con igual dureza a quien cometía un error puntual que a quien no había hecho el más mínimo esfuerzo por adaptarse a la Ley y cumplir sus directrices. Ahora, si bien no sirven como medio para eludir una sanción, al menos sí sirven como criterios para graduarlas. La práctica dirá en qué medida.

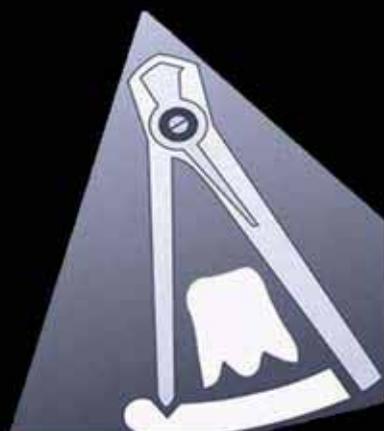
*rdlaparici@delorenzoabogados.es
Abogado del Área de Nuevas Tecnologías
del Bufete De Lorenzo Abogados
ant@delorenzoabogados.es
www.delorenzoabogados.es

el equilibrio es posible,

difícil conseguirlo...



e impresionante tenerlo...



aragoneses
centro protésico dental

Calle Sepúlveda 13
28108 Alcobendas - Madrid

916611102

www.aragonesescpd.com

LA OCLUSIÓN COMO EJE FUNDAMENTAL DEL DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO ODONTOLÓGICO



Más de 250 profesionales asistieron a la conferencia “Diseño de la rehabilitación oral”, dictada en Madrid el pasado 27, 28 y 29 de enero.

Dado el gran éxito que tuvo la segunda edición, se prepara para el año próximo la tercera edición del posgrado “Oclusión y diagnóstico en rehabilitación oral”, impartido por el Dr. Aníbal Alonso, autor del libro más vendido concerniente a la oclusión y el diagnóstico.

El renovado interés que demuestra el estudio de la oclusión y planificación de tratamientos pone en evidencia la insuficiencia de los avances tecnológicos que se usan sin un adecuado entendimiento de la oclusión orgánica.

El objetivo del postgrado es profundizar en la oclusión como tema fundamental de la actividad odontológica, puesto que es el odontólogo el único profesional de la Medicina que puede entender y tratar la oclusión. Esto subraya la necesidad de integrar todas las técnicas y avances actuales con un conocimiento acertado de las características funcionales de la oclusión de cada paciente.



El profesor colaborador Dr. Diego Soler explica las técnicas de autoinducción.



El Dr. Alonso realiza una demostración durante el práctico-clínico con los alumnos.

Desde un simple empaste hasta una rehabilitación de 28 piezas, estaremos aplicando los mismos conceptos. Si no entendemos qué principios biomecánicos rigen en la oclusión no podremos acertar con nuestros tratamientos.

Integrando la clínica odontológica en rehabilitación oral y la docencia, con más de 40 años de trayectoria, el pro-



Los alumnos son supervisados en todo momento durante las prácticas.



Los alumnos aplican los conceptos aprendidos en los encerados progresivos.

Tras el éxito de la segunda edición, el año próximo tendrá lugar otra convocatoria del posgrado "Oclusión y diagnóstico en rehabilitación oral"



Practicando la inducción manual, base fundamental durante el proceso diagnóstico.



El análisis de casos montados y encerados por los alumnos se integra en una mesa redonda.

El profesor Alonso enseña de una manera clara y didáctica los conceptos de oclusión y rehabilitación oral utilizando la filosofía D.A.T.O. como una gran integración conceptual basada en la naturaleza y dirigida por sencillos protocolos que facilitan el diagnóstico y las aplicaciones terapéuticas para resolver de la misma forma una restauración unitaria que una rehabilitación de alta complejidad.



Cada actividad práctica durante el posgrado es precedida de una reunión teórica para fundamentar y aclarar conceptos.

Inibsa llena el Gran Teatre del Liceu con el Concierto de Primavera

El evento reunió a más de 2.000 profesionales del sector farmacéutico y de la salud

Laboratorios Inibsa ha celebrado un año más el tradicional Concierto de Primavera en el Gran Teatre del Liceu de Barcelona. Un evento donde se reunieron más de 2.000 profesionales del sector farmacéutico y de la salud, así

como trabajadores de la empresa.

Siguiendo la línea de las ediciones anteriores, la interpretación vino de la mano de la Orquestra Filharmònica de Catalunya, dirigida por Carles Coll. El concierto contó con



Imagen general del Gran Teatre del Liceu con todos los invitados.

las actuaciones del saxofonista clásico, David Salleras, así como también con la voz del cantante Xavier Piqué, que interpretó canciones de Frank Sinatra.

en el Área de Desarrollo de Negocio en empresas como Orbita97, Novartis, Dipistol, Boehringer Ingelheim y Zambon.

Asimismo, David Gracia Carrasquer se ha incorporado a Laboratorios Inibsa como director de Organización y Sistemas. Gracia, ingeniero informático por la Universitat Autònoma de Barcelona y Executive MBA por Esade, posee una amplia experiencia como jefe de Organización y Sistemas en empresas como Miguel Torres, KPMG Consulting y Azertia.

NOMBRAMIENTOS

Por otro lado, Inibsa ha nombrado a Domènec Huguet Gimeno como nuevo director de Desarrollo de Negocio. Huguet es licenciado en Biología por la Universitat de Barcelona, posgrado en Dirección de Marketing por la EAE y Executive MBA por Esade. Anteriormente ha trabajado



David Gràcia (izquierda) y Domènec Huguet (derecha).



Stand de Klockner Implant System en la Feria de Colonia.

Klockner Implant System ha estado presente, como en anteriores ediciones, en la IDS de Colonia, una de las ferias más importantes a nivel mun-

dial que se afianza año a año como cita ineludible.

Por otro lado, Klockner, en calidad de patrocinador platino de la Sociedad Española

de Periodoncia y Osteointegración, estará presente en la XLV Reunión Anual SEPA, que se celebrará entre el 26 y el 28 de mayo en Oviedo. Como en

anteriores ediciones, Klockner colaborará en la exposición comercial (*stand* nº 1) y en el programa científico, con la conferencia de Javier Gil Mur Superficies de implantes dentales biomiméticas bioactivas con adsorción proteica selectiva y con capacidad bactericida.

Klockner presenta sus novedades en la IDS de Colonia

En mayo colaborará, en calidad de patrocinador platino, con la XLV Reunión Anual SEPA

Di adiós a las aftas y úlceras bucales

aftum y aftaspray

Cuatro formas
de aplicación oral
de ácido hialurónico
de gran eficacia
frente a las aftas
y úlceras bucales.



NUEVO
para niños

1
aftum GEL ORAL
PARA EL TRATAMIENTO de
aftas y úlceras bucales de gran
tamaño y/o muy dolorosas

C.N. 340405.1

2
aftum COLUTORIO
PARA PREVENCIÓN y
tratamiento de pequeñas
aftas y úlceras bucales

C.N. 340404.4

3
aftaspray
PARA EL TRATAMIENTO
de aftas y úlceras bucales

C.N. 196967.5

4
aftum GEL ORAL *pediatrics*
PARA EL TRATAMIENTO
de aftas y úlceras bucales
infantiles

C.N. 156396.5



0546



6th Floor
32 Ludgate Hill
EC4M 7DR London - UK
www.bioplaxpharma.com



Laboratorios Viñas SA
DIVISION FARMA
Provenza, 386 - 08025 Barcelona

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

05/2010



En el curso el profesional puede trabajar y ver los resultados.

La clínica D.A.T.O. celebra el curso *Natural Workshop*

Ha contado con la colaboración de Ivoclar Vivadent y de Avinent

Entre los días 28 de marzo y 1 de abril se ha celebrado el curso *Natural Workshop*, una experiencia única en España, que lleva varias ediciones celebrándose en la clínica D.A.T.O., de Aníbal Alonso. La filosofía de este curso radica

en "hacerlo como el dictante y no solo verlo", según señala Diego Soler, codicitante del mismo, junto con Fernando Soto.

Para ello se trabaja en modelos, realizando, entre otras actividades, tallado de carillas, incrustaciones, preparaciones totales para cerámica pura o de zirconio, anclajes intrarradiculares, provisionales sobre dientes e implantes, conformación guiada de tejidos blandos, etc.

Este curso ha contado con la colaboración de las empresas Ivoclar Vivadent y de la casa Avinent, que han facilitado todo el material necesario a los cursillistas. La organización ya ha anunciado que se volverá a repetir el año próximo para un grupo reducido de 16 personas.



Foto de los asistentes al curso, que ha contado con la colaboración de las empresas Ivoclar Vivadent y Avinent.

Oral Direct ofrece formación teórico-práctica sobre la aplicación del láser en la clínica dental

Esta empresa es la distribuidora exclusiva en España de la casa Discus Dental

El pasado 5 de marzo tuvo lugar en las instalaciones de Oral Direct, en Madrid, el curso de formación "Aplicación del láser en la clínica dental", que fue impartido por Germán Gómez, licenciado en Odontología y Medicina, con más de 300 conferencias en 36 países, y una importante trayectoria en el campo de la odontología, especialmente en el área estética.

Durante el curso se trataron temas como las bases tecno-

lógicas y científicas del láser en odontología o las distintas aplicaciones con los láser de diodo, tratando las ventajas tanto para el paciente -sin dolor, sin sangrado, sin molestias ni infecciones posoperatorias, etc.- como para la clínica dental. El uso de este tipo de láser acorta los tratamientos considerablemente, reduciéndolos a una sola cita y mejora la cicatrización.

Tras la parte teórica del curso, se realizaron prácticas



Tras la parte teórica del curso, impartido por Germán Gómez, los alumnos pudieron realizar prácticas sobre mandíbulas de animales, como puede apreciarse en la imagen superior.

sobre mandíbulas de animales, en las que los alumnos tuvieron la oportunidad de comprobar la eficacia y ergonomía con la que están desarrollados los láser de diodo de Discus.

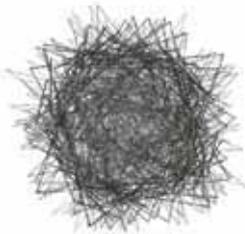
Oral Direct es la distribuidora exclusiva en España de la casa Discus Dental, y cuenta con una gran gama de productos de blanqueamiento y endodoncia.



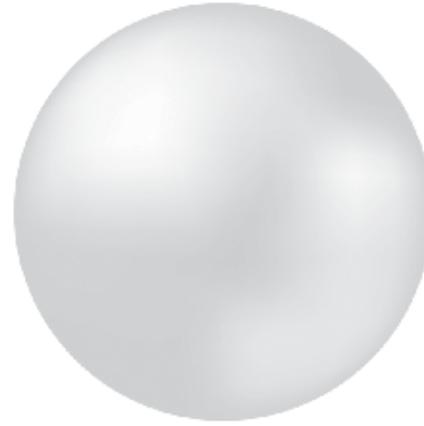
Complejo



Frágil



Contaminado



wave • one™



La sencillez es la innovación real

- Solo un instrumento por conducto, en la mayoría de los casos
- Disminuye un 40% el tiempo de conformación del conducto
- Reduce el efecto de atornillamiento y el riesgo de rotura de la lima*
- Gran flexibilidad y mayor resistencia a la fatiga cíclica, principal causa de la rotura de las limas
- Respeta la anatomía del conducto radicular
- Un solo uso, como nuevo estándar de protección

*Comparado con las marcas líderes



**+
WE
KNOW
ENDO.**

Tel. 91 872 90 90
Fax 91 870 66 25
simesp@simesp.com
www.tienda.simesp.com

SIMESP S.A.
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO: MAILLEFER
MCHETA StickTech

Microdent participa en el Máster de Cirugía de la Universidad de Málaga

Los alumnos realizaron prácticas de colocación de implantes cilíndricos y expansivos y de expansión ósea en modelo animal

Los pasados días 17, 18 y 19 de marzo de 2011 se desarrolló el tercer módulo del Máster de Formación en Cirugía Oral, Implantología y Periodoncia de la Universidad de Málaga en las instalaciones del Colegio de Médicos de Málaga y de Jobesa. Durante la sesión se presentaron todos los casos clínicos a realizar por parte de los 48 alumnos del Máster, basándose en todos los datos

diagnósticos disponibles, y se discutieron las distintas opciones de tratamiento junto con el profesorado y tutores del curso -doctores Duarte, Daura, Kamberger, Acuña, González y Fernández Bordes-.

Asimismo, los alumnos realizaron prácticas de colocación de implantes cilíndricos y expansivos Microdent con motores NSK XT Plus y prácticas de expansión ósea en



El III Módulo del Máster se ha desarrollado en las instalaciones del Colegio de Médicos de Málaga y de Jobesa.

modelo animal con expansores Microdent.

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA

Por otra parte, el sábado 12 de marzo se inició el VII Módulo del Título de Experto en Implantes y Perio de la Uni-

versidad de Almería, dirigido por los profesores Antonio Cutando Soriano (Universidad de Granada) y Antonio Alías (Universidad de Almería), que cuenta también con la colaboración de Microdent y con la asistencia de más de medio centenar de alumnos.

María Galván Cordero y María Mínguez Arnau han sido las ganadoras del primer y segundo premio, respectivamente, de la II Edición de la Beca Proclinic. Así lo ha decidido el jurado -presidido por Mariano Sanz, presidente de la Conferencia de Decanos de Odontología-, reunido el pasado 9 de marzo en la Facultad de Odontología de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

María Galván es licenciada en Odontología por

la UCM y está matriculada en la University Of Southern California (USC), cursando el posgrado de Periodoncia e Implantes, y el Máster en Biología Craneofacial (Herman Ostrow School of Dentistry of USC).



María Galván y María Mínguez, ganadoras de la Beca Proclinic

Las dos premiadas están cursando actualmente estudios de posgrado

Por su parte, María Mínguez es licenciada en Odontología por la Universitat de Valencia (UV) y está matri-

culada en la UCM, cursando un máster oficial de Ciencias Odontológicas en Facultad de Odontología.

TePe incorpora una nueva delegada en el País Vasco

Atenderá las peticiones de visita en Guipúzcoa y Vizcaya

TePe Productos de Higiene Bucal ha incorporado una nueva delegada comercial para el País Vasco, Arantza García Martínez, con el objetivo de ofrecer un mejor

servicio a los clientes de esta zona. De este modo, atenderán las peticiones de visita en Guipúzcoa y Vizcaya, inicialmente, extendiéndose con el tiempo a todo el territo-

rio vasco. El resto de la plantilla de TePe, con sede en el Prat de Llobregat, seguirá atendiendo a los profesionales del sector de la odontología de toda España como hasta ahora.

TePe Productos de Higiene Bucal S.L. es la filial española de la empresa sueca TePe, que desarrolla, fabrica y vende productos de higie-



Arantza García Martínez.

ne bucal, como cepillos dentales y cepillos interdentes. La empresa fue fundada en el 1965, tiene una plantilla de 150 personas, y factura más de 30 millones de euros al año. Tiene filiales en Alemania, Estados Unidos, España y los Países Bajos, y exporta a 50 países en todo el mundo.

Programa de Capacitación en Endodoncia Clínica

Dra. Sonia Ferreyra



“Postgrado Formativo Modular de 2 años de duración”

Inicio: Septiembre 2011



Teoría



Workshop



Clínico



Quirúrgico



CURSOS FORMACIÓN CONTINUADA

Solicite Dossier completo

cursoformacioncontinuada@gmail.com

Tel.: 968 30 56 86

Más información: www.cursosformacioncontinuada.es





Equipo de Ventas de Mozo-Grau, en el Círculo de Bellas Artes de Madrid.

Mozo-Grau celebra su 15º aniversario con un recital de Ainhoa Arteta

La soprano reunió en el Círculo de Bellas Artes de Madrid a más de 500 personas

El pasado 18 de marzo la Empresa vallisoletana Mozo-Grau, pionera en el sector de la implantología dental y con presencia en ocho países, celebró su 15º aniversario, y para conmemorar esta magnífica ocasión organizó un recital de la soprano Ainhoa Arteta y el pianista Marco Evangelisti en el Teatro Fer-

nando Rojas del Círculo de Bellas Artes de Madrid.

En este emblemático espacio cultural se dieron cita más de 500 invitados, entre ellos el subsecretario de Estado del Ministerio de Sanidad y Política Social, Roberto Sabrido; la directora del Gabinete del presidente de la Junta de Castilla y León,

Virginia Arnaiz, y la teniente alcalde del Ayuntamiento de Valladolid y concejal de Educación, Ángeles Porres. A ellos se sumaron autoridades del Departamento de Sanidad de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y numerosas personalidades del mundo de la odontología -de todo ello ofreceremos un amplio reportaje en el próximo número de *El Dentista*-.

Tras el recital, en el que la soprano vasca interpretó temas de compositores españoles e internacionales, los invitados disfrutaron de un cóctel en una de las más espectaculares y atractivas estancias del Círculo de Bellas Artes de Madrid, el Salón de Baile, hasta el que Ainhoa Arteta se acercó con el fin de acompañar a los directivos de la compañía y saludar a los invitados a la celebración.

Diego Murillo, premio Fundamed a la mejor trayectoria profesional

El galardón reconoce su labor al frente de Agrupación Mutual Aseguradora (AMA)

Diego Murillo, presidente de AMA, ha recibido uno de los tres premios a la mejor trayectoria profesional otorgados por la Fundación Fundamed y la publicación especializada *El Global*. Los premios Fundamed cumplen este año su décima edición, y se han convertido en este tiempo en referencia nacional para el ámbito de la salud, la medicina y la farmacia.

La Fundación de Ciencias del Medicamento y los Productos Sanitarios (Fundamed) ha destacado de Diego Murillo una gestión que ha intensificado el valor de AMA

como modelo de mutualidad de seguros para sanitarios, así como la convicción y la firmeza con que ha defendido la imagen de su mutua y la suya propia en los últimos años.

FACTURACIÓN

La Fundación ha valorado asimismo los resultados obtenidos por AMA en plena crisis económica general, con un incremento de la facturación por primas del 3,3 por ciento en 2010 y un alza del beneficio neto hasta unos ocho millones de euros.

Además de Diego Murillo, han recibido este año el pre-



Sobre estas líneas, Diego Murillo, presidente de AMA, recoge el premio Fundamed a la mejor trayectoria profesional.

La Fundación ha valorado la convicción y la firmeza con que ha defendido la imagen de la mutua y la suya propia en los últimos años

mio a la mejor trayectoria profesional Cecilio Venegas, presidente del Colegio Oficial

de Farmacéuticos de Badajoz, y Juan López Belmonte, presidente de Laboratorios Rovi.

Título Experto en

Estética Dental

11ª Edición - Año 2011



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

Dictantes



Dr. Mariano Sanz Alonso



Dr. Manuel Antón-Radigales



Dr. José A. de Rábago Vega

MÓDULOS	FECHAS
1- Cirugía Plástica Periodontal.	03-04 Junio 2011
2- Cirugía Mucogingival y Estética.	01-02 Julio 2011
3- Restauración con Composites: Composites en el sector anterior.	23-24 Septiembre 2011
4- Restauración con Composites: Puentes Fibra de Vidrio, Malposiciones y cambio de color.	04-05 Noviembre 2011
5- Carillas de Porcelana: Indicaciones, Tallado e Impresiones.	20-21 Enero 2012
6- Carillas de Porcelana: Cementado y Ajuste Oclusal.	17-18 Febrero 2012
7- Coronas de recubrimiento total e incrustaciones.	09-10 Marzo 2012

Solicite nuestro Programa General detallado.
Plazas limitadas.



A M E R I C A N
O R T H O D O N T I C S

BRACKETS DE ZAFIRO PURO



LA ALTA CALIDAD ES MÁS SEGURA Y RENTABLE

* American Orthodontics NO fabrica para otras marcas



DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA

C/ Eduardo Vicente, 5, 1º izda. 28028 Madrid (España)

Telf.: 91 726 78 91 • Fax: 91 669 64 64

Correo electrónico: ortotec@wanadoo.es

www.americanortho.com

Control en sus manos

Empower[®]



**MADE IN
THE USA**

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL PARA ESPAÑA

C/ Eduardo Vicente, 5 - 1º izda. - 28028 Madrid (España)
Tel.: 91 726 78 91 - Fax: 91 669 64 64
Correo electrónico: ortotec@wanadoo.es
www.americanortho.com



**AMERICAN
ORTHODONTICS**

W&H presenta sus novedades en la IDS y el FDM

El esterilizador LINA ha sido uno de los productos que más interés ha despertado en las ferias

W&H ha presentado sus novedades a lo largo del año 2011 en las ferias más importantes a nivel internacional. A mediados de marzo han estado presentes en la IDS de Colonia y a principios del mes de abril, como cada dos años, en el FDM de Barcelona, que tuvo lugar entre el 7 y el 9 de abril de 2011.

En ambos eventos W&H ha tenido la oportunidad de presentar sus últimas novedades y sus productos más conocidos. Como siempre, ha destacado por su apuesta por la tecnología de luz LED+, en la que son pioneros, ofreciendo un instrumental con la más avanzada tecnología, que proporciona una mayor iluminación, cuya luz blanca neutra reproduce de forma exacta el color del diente y un área de aplicación excelentemente iluminada.

Una de sus grandes novedades para este comienzo de 2011 ha sido el nuevo esterilizador LINA, cuyo equilibrio calidad-precio es muy bueno, ya que ha sido diseñado para desarrollarse según las necesidades de la clínica, ofreciendo exclusivamente ciclos

de grado médico tipo B, así como un ciclo corto ECO-B para pequeñas cargas. Además con su teclado numérico fácil de usar, se puede navegar fácilmente por todas las opciones de esterilización. Cuando se precise se puede añadir el accesorio multi-

port que permite guardar los ciclos en un USB e imprimir etiquetas con código de barras mediante la impresora LisaSafe. W&H además dispone de la serie Lisa 500, la más alta gama en esterilización de grado médico tipo B, completamente automática.



Stand de W&H en la IDS de Colonia.



El presidente del Colegio de Dentistas de Huelva, Eugenio Cordero, es flanqueado por Maribel Rodríguez, responsable de Sevilla y Huelva de PSN, y Martina Domínguez, asesora comercial de Huelva.

Previsión Sanitaria Nacional (PSN) y el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Huelva han firmado un convenio de colaboración para acercar los productos y servicios de la en-

tidad a estos profesionales. El acuerdo ha sido rubricado por el presidente del colegio, Eugenio Cordero, en un encuentro que ha servido para que las dos instituciones estrechen lazos.

PSN firma un convenio de colaboración con el Colegio de Dentistas de Huelva

Los más de 200 odontólogos onubenses podrán acceder en condiciones preferentes a la cartera de productos y servicios

Gracias a la firma de este acuerdo, los más de 200 odontólogos onubenses podrán acceder en condiciones preferentes a la cartera de productos y servicios que PSN pone a su disposición, tanto en el ámbito de protección familiar y personal, como en la gestión del patrimonio.

El Colegio de Huelva se suma, con la firma de este convenio, a las seis corporaciones de dentistas que ya tienen rubricados acuerdos con PSN en

Andalucía, y a los más de 3.700 profesionales de toda España que se dedican a esta profesión y que pertenecen ya a la entidad. Este es otro paso más de PSN en su intención de cubrir las necesidades de los profesionales universitarios y en especial debido a su tradición, de las profesiones sanitarias. En la provincia, la entidad tiene también firmados convenios de colaboración con los colegios de médicos, farmacéuticos y veterinarios.

1^{er} Simposio Nacional sobre Avances en Cuidados Especiales en Odontología

Organiza



HOSPITAL UNIVERSITARI
DOCTOR PESET
Conselleria de Sanitat
Unidad de Estomatología del
Hospital Universitario Dr. Peset
de Valencia



Colaboran

Sociedad Española de Odontología
para el Minusválido y Pacientes
Especiales (SEOEME)



PROGRAMA CIENTÍFICO:

9:00-9:30	Inauguración del Simposio Prof. Fco. Javier Silvestre (Hospital Universitario Dr. Peset, Valencia)
9:30-10:00	El paciente discapacitado psíquico en la Unidad Odontológica de Atención Primaria Prof. Carmen Llena (Universidad de Valencia)
10:05-10:30	Prevención en cuidados odontológicos especiales Prof. Jose Manuel Almerich (Universidad de Valencia)
10:35-11:10	Manejo clínico-odontológico del paciente con parálisis cerebral Dra. Victoria Martínez Mihi (Universidad de Valencia)
11:10-11:30	Descanso. Café
11:30-12:00	Características específicas del paciente con síndrome de Down Dra. Elena Culebras (Clínica Especial de Cruz Roja, Valencia)
12:05-12:35	Pacientes con enfermedades raras en odontología Dra. Cristina Fuertes (Clínica Especial de Cruz Roja, Valencia)
12:40-13:10	La anticipación pedagógica en el manejo dental del autismo Dra. Lorena Orellana (Clínica Especial de Cruz Roja, Valencia)
13:15-16:00	Comida libre
16:00-17:00	Rehabilitación con implantes en el paciente discapacitado Dr. Julián López (Hospital del Niño Dios, Barcelona)
17:00-18:00	Problemas periodontales en el paciente discapacitado Prof. Guillermo Machuca (Universidad de Sevilla)
18:05	Presentación de los protocolos clínicos para pacientes discapacitados en odontología. Reparto de certificados. Clausura del Simposio.

FECHA:

3 de junio de 2011, en
sesiones de mañana y tarde.

LUGAR:

Hotel SH Valencia Palace
(Pº Alameda 32, Valencia).

Para inscripciones e información,
llamar al teléfono **902 200 540**.



Conferencia "Les Printanières", con más de 500 participantes.

tekka, CREADOR DE EVENTOS CIENTÍFICOS

Fundada en Francia en el año 2000, tiene vocación científica y la intención de crear un punto de unión entre las disciplinas y los profesionales

Fundada en Francia en el año 2000, tekka fabrica y comercializa instrumental médico innovador destinado a la cirugía cráneo-maxilofacial, a la ortodoncia y a la implantología dental. tekka comercializa sus productos en España desde el 2007 y dispone de una gama de productos completa y coherente en implantología dental: implantes de conexión cónica (In-Kone® Universal y Twinkon® Universal) e implantes de conexión hexagonal interna (Progress® Universal, Krestal® Universal). Los implantes de tekka se adaptan a todas las filosofías.

En noviembre de 2010 tekka refuerza su gama de productos y lanza al mercado un implante de conexión híbrida, el T-QUEST® Universal, desarrollado en España.

Desde su creación, tekka tiene una vocación científica y la intención de crear un punto de unión entre las disciplinas y los



Dr. Carlos Rodado y Dr. Juan Carlos Hernández de la Hera. La participación de profesionales españoles en el último Congreso Internacional de tekka celebrado en la sede central en Lyon ha sido muy amplia. tekka agradece a todos su colaboración y participación en dicho evento.

profesionales. A lo largo de cada año tekka propone así a sus clientes una serie de encuentros marcados a la vez por la calidad de su programación y la convivencia.

"A través de estos encuentros queremos potenciar las relaciones con nuestros clientes y colaboradores y agradecerles al mismo tiempo la confianza que depositan en nosotros", comenta Thierry Rota, presidente y director general de tekka.

"LES PRINTANIÈRES"

Los pasados 31 de marzo y 1 de abril la 6ª edición de "Les Printanières" reunió a más de 500 personas y 24 ponentes, y fueron representadas 17 nacionalidades: Bélgica, Brasil, Canadá, España, Estonia, Finlandia, Francia, Italia, Irán, Luxemburgo, Malta, Marruecos, Portugal, Tailandia, Túnez, Turquía y Ucrania. Este acercamiento multicultural contribuye a enriquecer los debates y a abrir nuevos horizontes.



Un público atento.



Prof. Eric Rompen (Bélgica).



Prof. João Caramês (Portugal).

El implante de conexión híbrida T-QUEST® Universal, lanzado al mercado en noviembre de 2010, ha sido desarrollado en España

Tras "Les Printanières" llega la primera edición de *Les Estivales*, que tendrá lugar en Estambul los próximos 24 y 25 de julio. España tendrá de nuevo un papel importante con el Dr. Javier Mareque, que dará una conferencia sobre "Los problemas transversales en la cirugía ortognática", y con el Dr. César Colmenero, quien a su vez hablará de "La cirugía ortognática en combinación con la cirugía orbital".

La 2ª edición de *Les Automnales* tendrá lugar en Marrakech los próximos 7 y 8 de octubre y cerrará una próspera temporada de eventos en tekka.



Una pausa para comer, la ocasión de continuar con los intercambios entre profesionales. Bajo estas líneas, una noche de Gala animada y festiva.

AGENDA

24 y 25 junio • Estambul

- Dr. Nitzan BICHACHO - ISRAEL
- Prof. João CARAMÊS - PORTUGAL
- Dr. César COLMENERO - ESPAÑA
- Dr. Vincent DUGUET - FRANCIA
- Dr. Mohamed EL OKEILY - FRANCIA
- Dr. Olivier ESNAULT - FRANCIA
- Dr. Scott D. GANZ - ESTADOS UNIDOS
- Dr. Galip GÜREL - TURQUIA
- Dr. Christian MAKARY - LIBANO
- Dr. Javier MAREQUE - ESPAÑA
- Dr. Ziv MAZOR - ISRAEL
- Prof. Jaafar MOUHYI - MARRUECOS
- Dr. Álvaro ORDONEZ - COLOMBIA
- Dr. Alberto REBAUDI - ITALIA
- Prof. Eric ROMPEN - BELGICA
- Dr. Jacques SABOYE - FRANCIA
- Prof. Gilberto SAMMARTINO - ITALIA
- Dr. Marina SAMMARTINO - ITALIA
- Dr. Christophe SASSERATH - BELGICA
- Dr. Alain SIMONPIERI - FRANCIA
- Dr. Albino TRIACA - SUIZA
- Dr. Paolo TRISI - ITALIA
- Dr. Konstantinos D. VALAVANIS - GRECIA

Más información: estivales2011@tekka.com



PRÓXIMOS EVENTOS DE tekka EN ESPAÑA

- Del 26 al 28 de mayo en la SEPA/stand 56
- Del 8 al 19 de junio en la SECOM/stand 18
- Del 20 de septiembre al 1 de octubre en la SECIB/stand 37
- Del 9 al 11 de octubre en la SEPES/stand 14



AGENDA | PROFESIONAL

MAYO | 2011



Formación Microdent

- Curso clínico intensivo Microdent Elite de cirugía y expansión guiada en Portugal: 2-7 de mayo (Módulo clínico)
- Máster de Implantología Oral (Módulo VIII)-Implantología Oral y Avanzada Microdent Elite: 4 de junio de 2011 (COEC)

Más información: 902 402 420
www.microdentssystem.com



36º Congreso de la AFCMF (Association Française des Chirugiens Maxillo-Faciaux)

Lugar: Barcelona (La Pedrera)
Fecha: 5-7 de mayo de 2011

Más información: 93 510 10 05
www.afcmf2011.com/es



Colegio de la XI Región: Formación continuada

Curso teórico-práctico de endodoncia avanzada: 6 y 7 de mayo de 2011 (Orense)

Más información: 986 86 44 49
cooe36@telefonica.net
www.colegiopontevedraourense.com



Curso Klockner: Tratamiento con implantes en localizaciones estéticas

Lugar: Palma de Mallorca
Fecha: 7 de mayo de 2011

Más información: 93 185 19 12 (Sandra Pérez)
formacion@klockner.es



XXII Reunión Anual Sedcydo

Lugar: Barcelona
Fecha: 12-14 de mayo de 2011

Más información: 607 499 365
mdv@emedeuve.com
www.sedcydo.com



XX Congreso de la Federación Dental Iberoamericana (FDILA)

Lugar: Puerto Vallarta (México)
Fecha: 11-15 de mayo de 2011

Más información:
www.federaciondental.com



XXXIII Reunión Anual de la SEOP

Lugar: Bilbao
Fecha: 19-21 de mayo de 2011

Más información:
www.reunionbilbaoseop2011.com



Workshop de Global-IE

Lugar: Oviedo (Congreso SEPA)
Fecha: 19-21 de mayo de 2011

Más información: 93 639 27 50 / 609 30 10 65
info@global-ie.com
www.global-ie.com



Mis Global Conference 2011 "360º Implantology"

Lugar: Cancún (México)
Fecha: 19-21 de mayo de 2011

Más información:
www.mis-customers.com/es/



Ciclo de Conferencias de Eduardo Padrós

Morphologic, un implante insólitamente saludable
Fechas: 20 y 21 de mayo (Colegio de Dentistas de la I Región); 10 y 11 de junio (Colegio de Dentistas de Sevilla); 18 y 19 de noviembre (Colegio de Dentistas de Castellón)

Más información: 91 561 29 05 (Colegio de Dentistas de la I Región) / 954 98 80 10 (Colegio de Dentistas de Sevilla) / 964 34 03 13 (Colegio de Dentistas de Castellón)



Expodentis

Lugar: Lisboa
Fecha: 20-22 de mayo de 2011

Más información:
www.expodentis.exponor.pt



Formación Perdental

- Taller práctico de cirugía guiada mínimamente invasiva: 21 de mayo (Barcelona)
- Cursos de implantología con pacientes: mayo (Cuba y Brasil)
- Implantes zigomáticos: mayo (toda España)

Más información: 902 117 077
perdental@perdental.com | www.perdental.com



Reunión Anual SEPA

Lugar: Oviedo
Fecha: 26-28 de mayo de 2011

Más información: 93 238 87 77
sepa2010@pacifico-meetings.com
www.sepaoviedo2011.es



Programa de formación continuada Camlog

- Simposio Camlog 2011: 27 y 28 de mayo de 2011 (Madrid)
- Curso práctico sobre cadáver: 16-18 de junio; 10-12 de noviembre (Viena)
- Curso Camlog Guide: junio de 2011 (Madrid)

Más información: 91 456 08 72 / 91 126 00 96
info@camlogmed.es
www.camlog.com

JUNIO | 2011



57ª Reunión Anual de la SEDO

Lugar: Barcelona
Fecha: 1-4 de junio de 2011

Más información:
congresobarcelona.sedo.es



I Simposio sobre cuidados especiales en odontología

Lugar: Valencia (Hospital Universitario Dr. Peset)
Fecha: 3 de junio de 2011

Más información 902 20 05 40

JUNIO | 2011



UCM: VIII Jornadas de Actualización en Odontología Conservadora

Lugar: Madrid
Fechas: 3 y 4 de junio de 2011

Más información: 91 535 96 17
info@seatra.es



21º Congreso Nacional SECOM

Lugar: Valladolid
Fecha: 8-10 de junio de 2011

Más información:
www.secom.org



XI Congreso Nacional y IV Internacional de la SEGER

Lugar: Sevilla
Fecha: 17 y 18 de junio de 2011

Más información: 954 48 11 26
seger2011@gmail.com
www.seger.es



87º Congreso de la Sociedad Europea de Ortodoncia (EOS)

Lugar: Estambul
Fecha: 19-23 de junio de 2011

Más información:
www.eos2011.com



Encuentros científicos Tekka

Les estivales: 24 y 25 de junio (Estambul)

Más información: 93 343 73 47
tekka@tekka.es
www.tekka.com
www.printanieres2011.com

JULIO | 2011



Cursos Formación Continuada

Lugar: Murcia
- II Curso de "Bases para la excelencia en composites anteriores" (Fernando Aufrán); 22 y 23 de julio de 2011
- Programa de capacitación en endodoncia clínica: 26 de septiembre de 2011
- Curso de formación continua en ortodoncia. Filosofías Roth-MBT: 17 de noviembre de 2011
Más información: 96 830 56 86
www.cursosformacioncontinuada.es

SEPTIEMBRE | 2011



3M ESPE: II Simposio Expertise

Lugar: Madrid
Fecha: 10 de septiembre de 2011

Más información: 91 321 04 95



Congreso FDI

Lugar: Ciudad de México
Fecha: 14-17 de septiembre de 2011

Más información:
congress@fdiworldental.org



IX Congreso SECIB

Lugar: Zaragoza
Fecha: 29 de septiembre-1 de octubre de 2011

Más información:
www.secibzaragoza.com

NSK

NOVEDAD...



S-Max

pico

oferta especial

LA CABEZA MÁS PEQUEÑA DEL MUNDO

- Cuerpo de Acero Inoxidable
- Óptica de Vidrio Celular
- Rodamientos de Cerámica con Tecnología ISB®
- Sistema de Cabezal Limpio
- Spray Simple

S-Max pico
795€*

1.294€

NOVEDAD MUNDIAL

Turbina S-Max pico desarrollada para operaciones de Intervención Mínima. Con su cabeza «Ultra Pequeña» y el cuerpo más delgado, permite una máxima visibilidad y un inmejorable acceso a la zona de trabajo.

+ GRATIS

LED

PTL-CL-LED

Acoplamiento LED

Luz día natural

• Brillante

• Duradera

• Segura

+ GRATIS

Pana Spray Plus

500 ml

Lubricante para

Piezas de Mano, Turbinas

y Motores Neumáticos

oferta válida hasta el 31 de julio de 2011
efectúe su pedido a través de su distribuidor habitual

NSK Dental Spain SA

www.nsk-spain.es

Módena, 43 - El Soho-Európolis

28232 Las Rozas de Madrid

tel: +34 91 626 61 28 - fax: +34 91 626 61 32

e-mail: info@nsk-spain.es



Powerful Partners®

AGENDA | CULTURAL



Belén Rueda encabeza el reparto.

TEATRO

Pandur adapta *La caída de los dioses*

La vigencia del mensaje que Luchino Visconti dejó en su filme *La caída de los dioses* (1969) centra la adaptación escénica que de esa cinta ha realizado, cuarenta años después, Tomas Pandur. El dramaturgo esloveno afincado en Madrid extrapola la ambición y falta de escrúpulos del hombre en su ansia de poder en la Alemania nazi a los tiempos actuales.

La obra se centra alrededor de una familia adinerada dedicada a la industria que comienza a hacer negocios con el partido nazi. En la noche del incendio del Reichstag, el patriarca conservador de la familia, el barón Joachim von Essenbeck, quien representa a la vieja Alemania aristocrática y detesta a Hitler, es asesinado. Herbert Thalmann, el vicepresidente de la compañía familiar, quien se opone abiertamente a los nazis, es culpado del crimen.

Para acometer el proyecto, Pandur ha contado con un elenco de actores que encabeza Belén Rueda, junto a Pablo Rivero, Fernando Cayo, Alberto Jiménez, Manuel de Blas y Francisco Boira, entre otros.

La obra, que se estrenó en marzo en Valladolid, llega en mayo al Teatro Gayarre de Pamplona (días 13 y 14). Después irá al Festival Grec de Barcelona (19-21 de julio) y a las Naves del Teatro Español de Madrid, donde hará temporada desde el 25 de agosto hasta el 23 de octubre.



Ross Bleckner. *Red flower 2*, 1993.

EXPOSICIÓN

Colección del IVAM

Desde sus orígenes el IVAM se centró en crear una colección que insertara todas las corrientes con vocación de mostrar los distintos movimientos artísticos a través de nombres y obras en sí mismos ejemplares. De ahí que la exposición *Obras Maestras de Pintura en la Colección del IVAM. Pasado, Presente y Futuro* se erija como una representación de la que podría ser una antología de la Colección del museo, al tiempo que refleje la importancia del mismo en las distintas manifestaciones artísticas.

La selección de obra que integrará esta muestra, no es más que un reflejo de los fondos del IVAM, por lo que esta aproximación en torno a estas figuras del arte contemporáneo se asemejará a una lectura de la historia del arte intercultural más reciente.

La muestra proporcionará, entre el 18 de mayo y el 28 de agosto, una visión global de la evolución de arte nacional e internacional, ya que englobará las más diversas variaciones de expresiones artísticas, caracterizándose por una ampliación sin precedentes de los modelos de representación al abarcar épocas conceptos y lenguajes diversos que permiten reconocer la trascendencia del arte contemporáneo en la configuración de la modernidad.

LIBROS

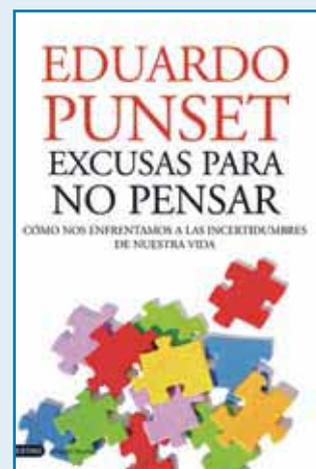
Excusas para no pensar

Desde el cómo empezó todo al compendio de fórmulas que nos ayuden a ser más felices en un mundo mejor, pasando por las claves de nuestras emociones, la complejidad del cerebro o los secretos de la Tierra, Eduardo Punset aporta en su último libro, *Excusas para no pensar*, sus reflexiones claras, amenas y comprensibles en torno a esas siempre palpitantes cuestiones.

Además, Punset amplía su campo de respuestas a ámbitos que hoy nos preocupan especialmente a todos, como la crisis económica y la incidencia de la política en el día a día de los ciudadanos.

Excusas para no pensar (Destino) es una compilación de sus artículos publicados en prensa. La tesis central es la excesiva comodidad del cerebro, un órgano -vago- al que culpa de nuestras dificultades para cambiar, por ejemplo, de opinión.

Eduardo Punset, abogado y economista, es profesor de Ciencia, Tecnología y Sociedad en instituciones universitarias, así como conferenciante y ponente en congresos científicos internacionales. Desde hace catorce años dirige y presenta en TVE el programa *Redes*, un referente de la divulgación científica, por el que obtuvo el Premio Rey Jaime I de Periodismo 2006.



REM. *Collapse Into Now*.

MÚSICA

Nuevo disco de REM

La banda estadounidense integrada por Michael Stipe, Peter Dinklage y Mike Mills ha publicado recientemente *Collapse Into Now*, el último disco de una banda que hizo su aparición en escena en 1981. En aquellos momentos REM actualizó el rock americano, aportó una lírica proscrita tras el

punk y contribuyó a que lo independiente fuera aceptado por las masas.

Tres décadas después, *Collapse into now* es la síntesis del sonido de un grupo clásico. La melodía de *Mine smells like honey* nos recuerda instantáneamente que son ellos, y canciones como *Überlin* o *Oh my heart* podrían pertenecer a *Green*, *Out of time* o *Automatic for the people*. Los temas más eléctricos

-Discoverer, Alligator aviator antipilot antimatter- terminan de poner el contrapunto *punk*.

Para este álbum han vuelto a contar con el productor Jacknife Lee -con el que ya trabajaron en su álbum anterior *Acelérate-* y con invitados muy especiales, como Patti Smith, el guitarrista Lenny Kaye, Peaches, Eddie Vedder (de Pearl Jam) o el cantante de The Hidden Cameras, Joel Gibb.

Microdent IMPLANTE CÓNICO SUV

Implante Sistema Universal de núcleo expansivo



Los implantes de la serie **SUV**, por el diseño cónico y progresivo de su núcleo, permiten una retención primaria excelente y un total aprovechamiento del hueso disponible, propiciando su enriquecimiento y compactación.

ALGUNAS VENTAJAS CLÍNICAS

- Acorta y simplifica el tiempo en la cirugía.
- Máximo contacto implante-hueso lo que da lugar a una mayor zona para la oseointegración.
- Sin el paso de fresas se evita el riesgo de calentamiento del hueso.
- Idóneos para utilizar en expansión guiada.

¡ME HA CAIDO EL MUERTO!

La película nos presenta al Dr. Pincus, un odontólogo totalmente antisocial y egoísta, que tiene el don de ver a las personas que fallecieron pero que no abandonaron este mundo

Asistiremos a una transformación al más típico estilo hollywoodiense. Al final, además de ser mejor persona, nuestro protagonista será también mejor dentista

Un día, por una operación rutinaria que no sale del todo bien, el Dr. Pincus (Ricky Gervais), que adora su trabajo y su soledad, cree sufrir alucinaciones. Ve muertos, fantasmas, que le hablan y le persiguen... En realidad, Pincus ha adquirido un don, el de ver a las personas que fallecieron pero no abandonaron este mundo, por tener alguna cuestión pendiente. Por supuesto, siendo como es, él cree que su habilidad es todo lo contrario, una maldición, un tormento que debe sufrir y del que no puede escapar. Los fantasmas le persiguen, pidiéndole ayuda, invadiendo su querida intimidad.

Reconozco que con semejante título casi me da vergüenza admitir que he visto esta película. Debo decir en mi defensa, que

estaba con gripe, hacía frío y la ponían en televisión, así que en un estado casi letárgico ni cambié de canal.

No entiendo ese afán de cambiar los títulos de esta manera, parece que quisieran humillar aún más al espectador. ¿Por qué no dejar el título original, *Ghost Town*? No lo entiendo, yo creo que con esas ideas pierden espectadores. El caso es que, por una vez, me alegró no haber cambiado de cadena.

En efecto, en nuestra película el protagonista absoluto es un dentista. A diferencia de lo que suele ocurrir en películas protagonizadas por médicos, donde éstos suelen ser guapos seductores que, además, salvan vidas y se convierten en héroes, nuestro dentista nos aparece poco



agraciado físicamente y además antipático. Con esta descripción, mal empezamos. Para colmo, va a todas partes con su ropa de trabajo, lo que le da, si cabe, un aspecto aun más zafio.

La consulta del Dr. Pincus aparece en numerosas ocasiones, de la misma forma que vemos su sala de espera, la recepción, sus archivos... Le vemos también trabajando en boca; vemos su instrumental e, incluso, la zona de esterilización. Asistimos prácticamente a la visita guiada de una clínica dental. Nos enteramos, además, de que está asociado a un compañero con quien comparte el equipo de rayos X, dentista también, bastante más simpático y agradable que el personaje que nos tocará soportar.

Así que en lo que respecta a la localización de una consulta dental, situada en un barrio acomodado de una Nueva York, la imagen se ajusta bien a la realidad.

FEO Y ANTIPÁTICO

En cambio, en cuanto a su trato humano... ¡Un desastre! Nos encontramos con un hombre de carácter brusco, nada amable con sus pacientes, profesionalmente correcto, pero frío y distante y, desde luego, nada solidario. En una escena, cuando le proponen que participe en un programa de trabajo en una ONG en el tercer mundo, contesta que él está dispuesto a ser solidario viajando a Saint-Tropez o Palm Springs. No quiere amigos, ni quiere relacionarse con la gente, así que cuando ese don de ver fantasmas le cae del cielo, ante estos personajes que le ruegan ayuda, su actitud es la de huir de ellos. Esto

no cambiará hasta que uno de los fantasmas, más tenaz que los otros, le obligue prácticamente a ayudarlo para arreglar las cosas con la que fue su mujer, ya que no pudo hacerlo antes de morir.

Aquí, por fin, empieza la transformación de nuestro antipático dentista. Aparece ahora el esquema clásico de una comedia romántica: el tipo duro y amargado se transforma en un hombre sensible y cercano, gracias a la presencia de "la chica". Termina compitiendo por el amor de la mujer del "hombre fantasma" que le ha pedido ayuda y que en un ataque de celos le insultara llamándole "barrendero de sarro con casaca". A mí el insulto me pareció gracioso, claro que eso es gracioso siempre que se lo digan a otro.

En cualquier caso, creo que no podemos quejarnos, estamos ante una típica comedia, es normal que al principio el dentista sea desagradable: son sólo exigencias del guión para que veamos después cómo el amor transforma a nuestro hombre. A partir de ese momento, empezará a ayudar a los demás, a relacionarse, a preocuparse por los otros... Asistiremos a esta transformación al más típico estilo hollywoodiense. Al final, además de ser mejor persona, nuestro protagonista será también mejor dentista. La lección está clara, los conocimientos y la técnica son muy importantes, pero no debemos olvidar que tan importante como esto es nuestro trato con los pacientes y nuestra habilidad para hacerles sentirse lo más cómodos y relajados posible.

TEXTO: CIBELA



Título original: *Ghost Town* | **AÑO:** 2008 | **Duración:** 102 min. | **País:** Estados Unidos | **Director:** David Corp. | **Guión:** David Koepp, John Kamps | **Música:** Geoff Zanelli | **Fotografía:** Fred Murphy | **Reparto:** Ricky Gervais, Téa Leoni, Greg Kinnear, Billy Campbell, Kristen Wiig | **Productora:** DreamWorks SKG / Spyglass Entertainment | **Género:** Comedia. Fantástico / Sobrenatural. Fantasmas. Comedia romántica.

Sistema de radiografía extraoral CS 9300

La solución todo en uno!



Campo de visión ajustable



Carestream Dental

© Carestream Health, Inc., 2011.
La marca comercial Kodak y la imagen de marca de
Kodak se usan bajo licencia de Kodak.

www.carestreamdental.com
o llame al 91 509 67 40

Taller Monográfico Intensivo

Prof. Stefan Lundgren

Formación Clínica Aparicio
Cirugía Avanzada y
Alternativas a los
Injertos

Prof. Stefan Lundgren

Fechas: 15, 16, 17 y 18 Junio 2011.
Habrá una parte práctica preclínica.
Sede: Clínica Aparicio.

Nuestros cursos tienen el objetivo de satisfacer las necesidades específicas de los profesionales de la odontología con interés en la posibilidad de acercarse al dictante hasta conocerlo en su intimidad, tanto personalmente como en su ciencia. Esto permitirá penetrar profundamente en la técnica y adquirir mayor confianza en las habilidades que desarrollaremos en el programa. La selección de estos cursos está diseñada para llevar las prácticas de los participantes al más alto nivel permitiendo la aplicación inmediata de los conocimientos adquiridos el próximo lunes.

Bienvenido a un nuevo concepto de formación.

Se revisarán los diferentes tipos de técnicas quirúrgicas para el mayor aprovechamiento del hueso existente en el tratamiento implantológico como el injerto inlay, onlay e injerto óseo con distracción para la osteogénesis vertical y horizontal.

Se explicará la nueva técnica del levantamiento del suelo sinusal para conseguir osteogénesis sin utilizar materiales de regeneración ni injertos óseos, evitando el riesgo de morbilidad de una zona donante, eliminando costes añadidos del material de regeneración y cortando los tiempos de espera mediante la colocación de implantes y regeneración en un mismo tiempo quirúrgico.

Here a picture of Dr. Lundgren's favorite hobby.