

La revista del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante



**SANTA APOLONIA**  
Novelda acoge la comida de  
hermandad de la Patrona P 3 a 11



**ASAMBLEA**  
El Colegio  
celebra su  
reunión  
anual P 23



**II REUNIÓN DE LEVANTE**  
Alicante, del 12 al 14 de junio P 29 a 32

## NOTICIA

# El Colegio celebra Santa Apolonia reivindicando la "necesidad de unión para salvar al odontólogo"

**E**l Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante (COEA) celebró Santa Apolonia el sábado 8 de febrero en una comida de hermandad muy participativa y que sirvió para reivindicar la necesidad de que los dentistas se unan en pro de su profesión.

El evento se desarrolló en las Bodegas Casa Sicilia de Novelda. Tras una visita para conocer el proceso de elaboración del vino y de la posterior comida, el Colegio inició el acto oficial de conmemoración con un sencillo y sentido homenaje al Grupo Alicantino de Estudios Dentales (GAED), que este 2014 cumple sus 50 años de vida.

El presidente del COEA, José Luis Rocamora, llamó a los presidentes del GAED para homenajearlos con una placa conmemorativa y para agradecerles la labor que ellos, junto a sus juntas directivas, han realizado a lo largo de cinco décadas. El actual presidente del GAED, David Esteve, recordó los orígenes de la entidad y expuso el porqué este grupo sigue siendo tan necesario para el reciclaje de los profesionales.

A continuación se entregaron galardones a los nuevos colegiados, así como a los que cumplen 25 años de colegiación y a los Colegiados de Mérito. Precisamente el doctor Pedro Román, colegiado de mérito, ofreció unas breves pero muy emocionadas palabras a los presentes, apostan-

**La comida de hermandad se celebró en las Bodegas Casa Sicilia de Novelda**



El presidente del COEA reclamó, en su discurso, la unión de todos los colegiados

do por la defensa de la profesión frente al mercantilismo. Seguidamente se concedieron los trofeos y regalos para los vence-

dores de los campeonatos de pádel, fútbol 7 y golf, organizados desde el Colegio con motivo de la celebración de Santa ➔



Vista parcial del salón de las bodegas de Novelda donde se llevó a cabo la comida de hermandad en la que se conmemoró el día de la Patrona de los dentistas

#### ➔ Apolonia.

Cerró el acto el presidente del COEA, con un discurso en el que reivindicó la necesidad de que todos los colegiados se unan a su Colegio para defender juntos la profesión y, más concretamente, a los profesionales de la Odonto-Estomatología. "Es el momento de ocuparnos en ¡Salvar al Odontólogo!", señaló Rocamora, que añadía: "Os invito a compartir comisiones, a denunciar irregularidades, a que comentéis las noticias de nuestras redes sociales. Os invito a la asamblea, a acudir a vuestro Colegio, os invito a salvar al odontólogo... Os invito a salvarnos...".

El presidente del COEA habló de los problemas de la profesión, de la irreflexiva competencia, de engañosas publicidades,

**El presidente invita a los colegiados de la provincia a compartir comisiones, a denunciar irregularidades y a acudir al Colegio**

del aumento de facultades... Y expuso que "no podemos renunciar a ir avanzando en defensa de una profesión sanitaria de calidad para nuestros pacientes. No vamos a dejar que se salgan con la suya empresarios sin escrúpulos, intrusos de la

ética, latifundistas de la odontología y opresores salariales. No más clientes, sólo queremos pacientes".

Rocamora se mostró muy crítico con la situación actual de la profesión y pidió a los presentes que llamen a la movilización a todos los dentistas alicantinos: "Y un ruego solamente, contarle esto a todos aquellos compañeros, que no vienen a estos actos, ni a las asambleas, ni a los cursos de formación, ni participan de la vida colegial. Contárselo por su bien y por el nuestro. Contarles que hay un colegio, el suyo, y que ha surgido un movimiento de protesta por la situación actual, el grupo de Facebook Salvemos la Odontología. SLO, también su grupo. Contarles lo que se está moviendo. Y que se suban a este carro".



**De arriba a abajo y de izquierda a derecha.** El secretario del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante (COEA), Sebastián Ortolani entrega la copa al capitán del equipo de fútbol, Rubén Soler, que aparece a continuación junto al presidente del Colegio de Veterinarios, Luis Eduardo Montes. Las doctoras Hiris Carrasco y Camelia Pomares, con el trofeo de pádel; las secretarías del Colegio Mónica y Carmen, e Hiris Carrasco. Manuel Martín Coca durante su intervención y entregando los trofeos de golf a Nieves García y a José María Ponce de León hijo. El presidente José Luis Rocamora entrega la condecoración como Colegiado Honorífico de Méritos al doctor Pedro Román. A la derecha, la vocal del COEA Mayra Lucero junto a Dietmar Muñoz, recién colegiado.



**De arriba a abajo y de izquierda a derecha.** El presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante (COEA), José Luis Rocamora, entrega sus reconocimientos a los recién licenciados Pedro Pérez, Marta Rodríguez, Betania Bisio, María Teresa Signes, Jaime Masot (entrega el pin Manuel Sorribes), Ángelica Franco, María Jiménez entrega el distintivo a Luz Morote, José Pablo y David Olcina entregan a su padre, José Pablo Olcina, el pin por las bodas de plata como colegiado del COEA. El doctor Lino Esteve entrega a Ambrosio Bernabeu el pin por los 25 años de colegiación, reconocimiento que también reciben el doctor José Horacio Prario (de manos de su hijo Joaquín Prario) y el doctor Manuel Sorribes (de manos de su hermano Alejandro Sorribes).

# Reconocimiento al GAED



**Homenaje al Grupo Alicante de Estudios Dentales.** El presidente del COEA, José Luis Rocamora, inició su intervención en el acto rindiendo homenaje en sus palabras al GAED en el 50 aniversario de su fundación. “Gracias por 50 años de enseñanza”, fue el mensaje resumido del doctor Rocamora, que entregó una placa conmemorativa a los presidentes que ha tenido el Grupo y que asistieron a la comida de hermandad. El actual presidente del GAED, David Esteve, realizó un breve discurso en el que recordó los inicios del Grupo Alicante de Estudios Dentales y la gran labor que esta institución ha realizado en favor de la formación de los odontólogos y estomatólogos alicantinos. Los asistentes reconocieron con una gran ovación el trabajo que el GAED ha realizado en sus 50 años de historia.

# Competiciones deportivas







# Visita y comida de hermandad





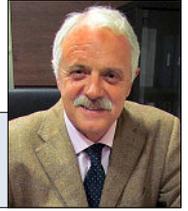






# Salvemos al odontólogo

**José Luis Rocamora Valero**  
Presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante



Queridos compañeros y colegas, queridos familiares y amigos. Perdonad el tono con el que inicio mis palabras, pero es que 2013 no ha sido un buen año.

Estamos muy preocupados, porque la odontología no va bien. Lo digo más claro, va mal. Estamos preocupados porque la irreflexiva competencia devora nuestra profesión a pasos agigantados. Y porque hay quienes invaden la odontología con engañosas publicidades.

Seguimos preocupados por el creciente aumento de facultades de odontología. Las que ya hay y las que aparecen casi a diario. La odontología está por los suelos. La odontología ya no es una profesión de éxito. La odontología ya casi no es una ciencia. Es solamente un negocio. Parece un mercadillo... Por tanto...

¡Salvemos la Odontología!

Hace unos meses, en la cuarta Gala de la Salud de Alicante, en comunión con los demás colegios sanitarios y bajo las siglas de UPSANA (como sabéis, Unión Profesional Sanitaria de Alicante), premiamos una gran trayectoria profesional, la del doctor Miguel Orts. De su valía como odontólogo y como persona comprometida con la profesión sobran las palabras. Fue una distinción altamente merecida.

Tras el acto institucional, los asistentes compartimos ideas y sensaciones. Estuve hablando con Ambrosio Bermejo... Una de sus ideas se transformó en sensación cuando, minutos después, Miguel Orts me la repetía letra por letra. "Sé que hay un movimiento que quiere salvar la odontología -me dijo-. No te confundas, la Odontología está bien y no necesita ser salvada. Siempre estará ahí... Lo que está mal es el odontólogo".

Entonces... ¡Salvemos al Odontólogo?

¿Ahora qué toca?, ¿preocupamos por el odontólogo? Pues sí. Pero más que preocupamos, tenemos que ocupamos. Ahora..., compañeros..., debemos ocupamos. Si verdaderamente queremos ser los amos de nuestro destino es el momento. Hay que pasar a la acción...

Y ya somos algunos los que así lo vemos. Y no sólo eso. Ya somos algunos los que así lo hacemos. Cada jueves, cuando acudo al Colegio, nuevos colegiados se suman al debate sobre las soluciones a adoptar para salvar al odontólogo. Son los jóvenes los que con ímpetu e ilusión nos están llamando a la movilización. Cada vez son más los que se unen a tra-



vés de los nuevos medios de comunicación para aportar ideas al debate. Pero todavía somos pocos...

Os invito a compartir comisiones, a denunciar irregularidades, a que comentéis las noticias de nuestras redes sociales. Os invito a la asamblea, a acudir a vuestro Colegio, os invito a salvar al odontólogo... Os invito a salvarnos... ¿Queremos dejar a nuestros hijos una odontología seria?

¡Basta ya! Ese es el grito que oímos cuando el pasado 7 de noviembre, cerca de 100 de nosotros, nos reunimos y lo gritamos juntos. Miremos hacia un futuro catapultado por la juventud y moderado por la experiencia. Necesitamos dentistas jóvenes y, menos jóvenes, comprometidos. No podemos renunciar a ir avanzando en defensa de una profesión sanitaria de calidad para nuestros pacientes. No vamos a dejar que se salgan con la suya empresarios sin escrúpulos, intrusos de la ética, latifundistas de la odontología y opresores salariales. No más clientes, sólo queremos pacientes.

"Lo hago porque puedo, puedo porque quiero y quiero porque me dijeron que no podía". Éste es el camino, y hemos dado ya unos cuantos pasos, tortuosos pero pasos al fin y al cabo. Estamos potenciando y potenciaremos más si es necesario nuestros servicios jurídicos, encontremos la oposición que encontremos y le pese a quién le pese. Las leyes están para cumplirse. Si es cuestión de "interpretación", intentemos que se cambie. Y si la solu-

ción está en Europa, busquémosla allí.

Contragolpeemos con una publicidad digna. Con una publicidad que haga abrir los ojos a la población. Que deje claro que tu boca no está de oferta.

Con una publicidad institucional por todos los medios posibles, prensa, radio, redes sociales, pósters en nuestras consultas y acciones a pie de calle por todas las ciudades de la provincia.

Unámonos en asociaciones de autónomos o en sindicatos para mejorar los contratos, para evitar las trampas, por la dignidad de una profesión.

Os ánimo a afiliaros. En este aspecto el colegio no tiene competencias, pero estas asociaciones paralelas e independientes nos darán más fuerza.

No olvidemos la odontología social. Un dentista solidario, seguro que es un mejor dentista. Informemos a la sociedad, como ya venimos haciendo, que aquellas estrofas "te casarás con un príncipe o un dentista" ya no son ciertas.

Hagamos ver a los padres que si las cosas no cambian, el futuro de sus hijos que estudien para dentista será la emigración, la subcontratación o el paro.

Sigamos luchando, en compañía de los demás sanitarios, contra la indiscriminada apertura de universidades.

Es un sinsentido. No queremos la burbuja educativa que nos invade y aún sabiendo que nos tacharán de corporativismo, hagamos ver a quien corresponda que un número excesivo de profesionales conlleva una disminución de la calidad asistencial.

Continuemos formando y mejorando nuestras técnicas y servicios. Nuestros pacientes se lo merecen.

Y un ruego solamente, contarle esto a todos aquellos compañeros, que no vienen a estos actos, ni a las asambleas, ni a los cursos de formación, ni participan de la vida colegial. Contárselo por su bien y por el nuestro.

Contarles que hay un colegio, el suyo, y que ha surgido un movimiento de protesta por la situación actual, el grupo de Facebook Salvemos la Odontología. SLO, también su grupo. Contarles lo que se está moviendo y que se suban a este carro.

Lo único imposible es lo que no intentas.

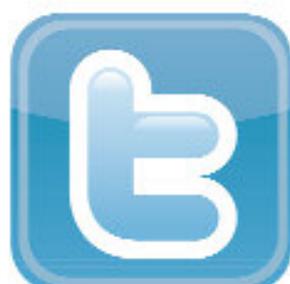
La única solución es la fuerza de todos.

# COEA

## búscanos en...



facebook  
**Colegio Dentistas Alicante**



twitter  
**@COEA\_Alicante**



issuu  
**Boletín COEA**



# El presidente, entrevistado en el chat de INFORMACIÓN.es por los internautas

**José Luis Rocamora respondió durante dos horas y media a 29 preguntas de los lectores del diario INFORMACIÓN el Día Mundial de la Salud Bucodental**



El presidente atendió vía chat a los internautas del diario INFORMACIÓN de Alicante

**E**l presidente del COEA, José Luis Rocamora Valero, fue entrevistado en la web del diario INFORMACIÓN a través del chat de INFORMACION.es. Los internautas se interesaron por la situación de la Odontología y por sus casos particulares, en una entrevista on line que duró más de dos horas y que se realizó con motivo del Día Mundial de la Salud Bucodental. A continuación se reproducen las preguntas y respuestas más interesantes del chat mantenido de 12 a 14.30 horas del jueves 20 de marzo.

**Buenas, tengo un problema que, por la pinta que trae, me va a llevar al juzgado por la que yo considero «mala actuación» de un dentista. En el Colegio me pueden orientar sobre qué debo hacer? Gracias.**

**Alberto (Dénia)**

Muy buenos días a todos y muchas gracias por vuestras preguntas. Hoy conmemoramos el Día Mundial de la Salud Bucodental y aquí estamos desde el Colegio de Dentistas de Alicante para contestar a vuestras consultas. Hola Alberto. Si tienes un problema puedes ponerte en contacto con el Colegio, claro que sí. Para eso estamos. Es más, una de las funciones del Colegio es la defensa de la Odontología y la defensa de los pacientes. Por ello, el Colegio de Odontólogos y

Estomatólogos de Alicante es también el colegio de los pacientes alicantinos, y en nuestras labores está la de informarle a usted como paciente de los derechos que tiene y también es nuestra función mediar entre usted y el dentista para intentar solucionar el problema de la mejor manera posible. Puede ponerse en contacto con nosotros en el teléfono 96 514 04 30 ó acudir a nuestra sede colegial en la avenida Federico Soto, número 11, 2ºB de Alicante.

**¿Qué le diría a un joven que quiera estudiar odontología?**

Si tienes una verdadera vocación debes luchar por conseguirlo, no lo dudes. En este sentido te animo a trabajar duro para lograrlo. Pero no pienses que la situación laboral de hace diez años es la misma ahora. Los tiempos que corren ya no son lo que eran. La famosa canción de "Me casaré con un príncipe o un dentista" dista mucho de la realidad actualmente. Por desgracia, hoy, un recién licenciado tiene muchas posibilidades de

engrosar las listas del paro o de tener que marcharse al extranjero para poder trabajar dignamente. Pero esto también ocurre en muchas otras profesiones. No es mi intención parecer corporativista, pero sí debo decir alto y claro que es peligroso para la salud que los profesionales que nos encargamos de ella estemos viviendo esta situación.

**No tengo dinero ni para pagar los libros escolares de mis hijos, y mi marido y yo tenemos la boca hecha un Cristo. ¿Hay alguna asociación a la que podamos acudir? Hemos mirado en internet y no hemos encontrado nada en Alicante. Un saludo.**

En estos momentos el Colegio de Alicante está en conversaciones con algunas organizaciones que se encargan de ofrecer tratamientos solidarios a los pacientes con escasos recursos. Y me consta que hay dentistas que, a título privado, atienden a pacientes de forma totalmente altruista. En breve, el Colegio informará a la sociedad alicantina ➔



► tina de los avances en este sentido y podrá concretarle dónde exactamente puede acudir.

**¿Cree que la seguridad social cubrirá en breve la odontología con algún sistema similar al inglés ?**

Todo dentista al que le guste su profesión tiene como primer objetivo conseguir una mejor salud para su paciente. Da igual si lo hace en su clínica privada o atendiendo a nivel público. La salud es nuestra finalidad. Ojalá la Seguridad Social cubra, con el mejor sistema posible, las necesidades de la población en materia de salud bucodental. No creo que sea una cosa de sistema inglés, francés o español, sino de buscar lo mejor para nuestros pacientes.

**¿Qué opina de las clínicas dentales que rebajan el precio un 50% a parados, jubilados y otros colectivos? ¿Con qué márgenes de beneficio trabajan los odontólogos?**

Dudo mucho que estas rebajas sean ciertas. El sofisma de que "nadie da duros a cuatro pesetas" siempre se cumple. Lo malo es que se utilice este tipo de publicidad para atraer a "clientes" y mire usted que no digo "pacientes" a sus consultas. Por desgracia en todas las facetas de la vida sufrimos el mercantilismo. La Odontología no está a salvo de ello. El margen de beneficio siempre depende del tipo de material, intervención, tratamiento, pruebas diagnósticas, experiencia del profesional, técnicas..., que le practiquen. No le puedo decir un porcentaje concreto, lo siento. Pero sí tengo para usted una recomendación: Confíe en su dentista de toda la vida.

**¿Es cierto que hay dentistas en paro? Rogelio. Alicante**

Sí, como en casi todas las profesiones lamentablemente. En España, el paro de los dentistas es, en porcentaje, similar al de la media nacional. Con las cifras más concretas, las de Alicante, le puedo decir que de los 100 últimos colegiados hay 20 en paro, 11 trabajan en clínicas de familiares, al menos 15 se han marchado al extranjero al no encontrar aquí un empleo digno, sólo dos han abierto clínica propia, y el resto, la mitad más o menos, trabaja con contratos de tiempo parcial, acudiendo a varias clínicas distantes entre ellas o con subempleo.

**Estimado José Luis, me llamo Virgi, soy de Elche. Perdona que sea tan directa: ¿Cómo puede haber una diferencia de más de mil euros entre un implante y otro? A mí me piden unos 1.300 por uno y en una popular clínica de franquicia, cuyo nombre me guardo, dicen que está por menos de 300... ¿Me está estafando mi**

**dentista al que acudo desde joven? ¿Me puedo fiar de una publicidad así?**

Hola Virgi. Me gustaría empezar a responderle por el final de su pregunta. Considero que no debería existir la publicidad sanitaria en nuestro país. Creo firmemente que con el nombre del colegiado y los tratamientos que realiza en su consulta sería más que suficiente. En mi opinión, toda publicidad que intenta captar "clientes" no debería existir. Y por que esto se cumpla estamos peleando. En España hay libertad de precios pero asegúrese de que en esa oferta está todo el tratamiento completo. La reposición de una falta dentaria con un implante y su corona conlleva una parte quirúrgica y una parte protésica. No creo que su dentista de toda la vida le esté estafando. Confíe en su dentista de familia. Huya de ofertas si no conoce el plan de tratamiento completo. En salud, lo barato sale caro.

**¿Me podría decir para que sirve el colegio profesional? Creo que para poco...**

El Colegio se encarga de regular y ordenar el ejercicio de la actividad profesional de la odonto-estomatología, con arreglo a las disposiciones legales que le afectan y el dictado, salvaguarda y observancia de sus Estatutos y del Código Ético y Deontológico. El Colegio está para defender a los pacientes, por un lado, y a los dentistas, por otro. El Colegio tiene la misión de informar de todas las novedades profesionales y legales, ofrecerles asesoría jurídica y laboral, así como actualizar su formación. Créame que son muchas horas las que mucha gente dedica a atender las necesidades de dentistas y de los pacientes que así lo requieren. Estamos en constante alerta ante la lucha contra el intrusismo, la publicidad engañosa y el mercantilismo. Y estamos para recibir sus quejas, consultas, denuncias... El Colegio no es nadie sin sus colegiados.

**Hoy en día hay demasiada publicidad y guerra de precios entre los dentistas, por lo que cada vez más es difícil saber dónde realizarse las revisiones y tratamientos dentales. ¿En qué debemos basarnos para escoger a nuestro dentista de confianza?**

Por favor, en primer lugar léase la respuesta a la pregunta 7. Y ahora le respondo concretamente. Yo me basaría precisamente en la confianza para elegir a mi dentista de confianza. La mejor publicidad para cualquier profesional sanitario es su reputación. Y la reputación la crean los pacientes que acuden a sus consultas. Yo le preguntaría a un amigo de confianza, a un familiar, mucho antes que atender a los reclamos publicitarios. Insisto,

considero que la publicidad sanitaria debería estar prohibida.

**¿Por qué por lo que cuesta un tratamiento dental en España puede uno pagarse unas buenas vacaciones en un país iberoamericano y recibir allí igual tratamiento? ¿O acaso no es el mismo? Gracias. Ximo**

Hola Ximo, desconozco si el tratamiento en un país iberoamericano es igual al que te harían dentistas en España. Yo no mezclaría las churras con las merinas, vete de vacaciones y disfrútalas y después pon tu salud en manos de un dentista colegiado y con nombre y apellidos, que te hará un buen diagnóstico y un correcto plan de tratamiento. No siempre es posible, en el transcurso de unas vacaciones, poder realizar un tratamiento que se prolonga en el tiempo. Es más, permíteme una pregunta. Si tuvieras un problema en el tratamiento realizado ¿tendrías que volver a ese país? ¿Cómo te harías las revisiones si las necesitaras?

**¿Qué me dice de los tratamientos blanqueantes "milagro"? ¿Existen?**

No, no existen. Me alegra mucho que me haga esta pregunta. Antes de someterse a la aplicación de productos en su boca para blanquearse los dientes debe tener la supervisión y el diagnóstico de un profesional competente en la materia, y el único competente es su dentista. Hay productos para blanquear sus dientes que pueden dañar su salud bucodental si son aplicados por manos no profesionales. Hágame caso, es necesario que sea un dentista colegiado el que realice cualquier tipo de tratamiento en su boca, incluido el blanqueamiento.

**Supongo que todos los dentistas que ejercen como tales es porque han obtenido el correspondiente certificado para ello pero ¿y si aunque tengan dicho título no están capacitados para ello? ¿Quién es el responsable de tanta chapuza como se ve? Gracias.**

En España todo el mundo que trabaja como odonto-estomatólogo tiene que estar obligatoriamente colegiado y ha tenido que pasar por la Universidad para obtener el título. Todos los dentistas que tengan un título oficial y legal están capacitados para cualquier tipo de tratamiento bucodental. Desde el Colegio se pone a disposición de los colegiados al menos un curso mensual para que actualicen sus conocimientos y que les permita estar al día en las últimas novedades odontológicas. Sobre la responsabilidad a la que refiere, probablemente las chapuzas no estén hechas por un dentista colegiado. Asegúrese que quien le atiende es un dentista cole- ►

➔ giado, no un intruso.

**Jose Luis, ¿conoce usted el foro de facebook Salvemos la Odontología? Me han dicho que actualmente hay más de 6.300 dentistas de toda España. En su opinión, ¿cómo describiría este movimiento?**

Sí, lo conozco y soy miembro activo de este foro. Salvemos La Odontología es la respuesta necesaria en la que los jóvenes y menos jóvenes dentistas españoles reflejan los problemas y las inquietudes de la profesión. Desde el Colegio de Alicante apoyamos esta iniciativa desde sus orígenes y considero que algunas de sus iniciativas son muy acertadas y reflejan la problemática que los odontólogos estamos sufriendo en el día a día, como son la plétora profesional, la apertura de nuevas universidades, la publicidad sanitaria... Desde este chat hago un llamamiento a todos los odontólogos alicantinos para que participen en este tipo de foros, así como en la actividad colegial. La única solución es la fuerza de todos.

**Hola, buenos días, Dr. Rocamora, ¿cuál es su opinión, acerca de la cantidad de ofertas y publicidad de clínicas dentales y tratamientos gratuitos, o casi regalados, que recibimos en nuestros buzones? ¿Hay algún medio de controlar esta publicidad? Muchas gracias.**

Repito nuevamente que estoy en contra de la tremenda invasión publicitaria fruto del mercantilismo voraz que nos invade. Para un dentista es muy triste abrir su buzón y encontrarse con este tipo de ofertas.

**En el Día Mundial de la Salud Bucodental, ¿qué le parece que a fecha de hoy la caries siga siendo una enfermedad común entre los españoles? ¿Para cuándo la Seguridad Social cubrirá su tratamiento? ¿Lo dejamos en manos de franquicias y aseguradoras? ¿No debería el Estado asumir su responsabilidad?**

Efectivamente la caries es una de las enfermedades más comunes que hay en el mundo. Entre el 37 y el 55% de los niños en edad escolar tienen caries. Y sólo el 43% de la población española ha visitado este año a su dentista. Con este dato se lo digo todo, a más visitas, menos caries. La educación en salud bucodental es fundamental desde edades tempranas. La Seguridad Social sí ha tomado cartas en el asunto en las comunidades autónomas, con los medios de que disponen, con el Plan de Atención Dental Infantil. Mientras que el sistema sea efectivo al cien por cien, los dentistas colegiados son los que pueden atender sus necesidades.

**Buenos días. Se me ha caído un implante en una clínica que ya ha cerrado. Me lo he tragado pero afortunadamente lo he conseguido recuperar. ¿Me**

EN POCAS PALABRAS

**Los objetivos de SLO se pueden resumir muy bien, como usted dice, en la defensa de la dignidad de la Odontología, como creo que defienden también todos los Colegios**

**Estoy totalmente en contra de la tremenda invasión publicitaria fruto del mercantilismo voraz que nos invade. Para un dentista es muy triste abrir su buzón y encontrarse con este tipo de ofertas**

**Nadie da duros a cuatro pesetas. No creo en las ofertas en el ámbito sanitario; creo que la salud es muy importante como para ofertarla**

**Para mí las bases de la Odontología son lo más importante, sean jóvenes o menos jóvenes**

**lo podrían volver a colocar?**

No. El reciclaje de un implante no es lo más adecuado, no se lo aconsejo.

**¿Son fiables las ofertas promocionales de limpiezas bucales por menos de 10 euros? Saludos**

Ya dije antes que nadie da duros a cuatro pesetas. No creo en las ofertas en el aspecto sanitario, creo que la salud es muy importante para ofertarla. En nuestro trabajo diario entendemos lo que ustedes llaman limpiezas como detartrajes o profilaxis. Es un tratamiento clínico y que debe hacerse por manos expertas, que requiere su tiempo.

**¿Cree que el grupo SLO tiene como fin la defensa de la dignidad de la Odontología? ¿Cree que sus administradores y colaboradores son gente preocupada por la situación actual de la odontología?**

Desde Alicante ofrecemos un apoyo absoluto al grupo SLO. Para mí las bases de la Odontología son lo más importante, sean jóvenes o menos jóvenes. En el Colegio de Alicante incorporamos a nuestra junta directiva a dos miembros de esta iniciativa y mante-

nemos reuniones periódicas con los representantes de SLO, que son muy activos. Es más, SLO Alicante tiene su propia página en Facebook. Evidentemente, pienso que los objetivos de SLO se pueden resumir muy bien, como usted dice, en la defensa de la dignidad de la Odontología, como creo que defienden también todos los Colegios.

**Buenos días, tengo mi hijo con PCI, soy muy meticulosa en su limpieza bucal, por que no quiero que tenga mas problemas de los que ya tiene , pero hay algo que se me escapa , las pequeñas grietas que tienen sus dientes, se están poniendo de color marrones claras, no quiero que llegue a hacer una carie. ¿Cómo evitarlo, hay alguna pasta dental o cepillo específico para limpiar a fondo cada diente?**

Mi recomendación es que acuda a su dentista de cabecera para que realice las revisiones convenientes a su hijo. No lo deje pasar. Que le revisen, cualquier mancha que se coja a tiempo puede evitar un problema mayor. En cuanto a pastas dentales y cepillos especiales lo mejor que puede hacer es seguir las recomendaciones de su dentista. Él sabrá qué aconsejarle, sin duda.

**¿Qué opina de los seguros dentales, que sólo recogen dinero de los asegurados, ofreciendo prestaciones gratuitas que no paga nadie y debe asumir el dentista? ¿ cree que a los pacientes le importa realmente la calidad de la odontología? Sino no existirían limpiezas y empastes en páginas como Groupon y otras.**

Estoy absolutamente convencido de que a los pacientes les importan muy mucho la calidad asistencial que se les dé en Odontología, porque su relación es directamente proporcional a su salud bucodental. No soy partidario de la publicidad sanitaria, como ya he dicho varias veces antes. Hoy, celebración del Día Mundial de la Salud Bucodental, debemos decir alto y claro que la salud empieza por la boca. Y que tú boca no está de oferta.

**¿Es bueno masticar chicle sin azúcar como Orbit después de comer y/o beber cuando no se tiene kit de limpieza dental a mano? Muchas gracias.**

Lo ideal es hacer un correcto cepillado, utilización del hilo dental y uso de colutorio. Con la vida que llevamos muchas veces es imposible, lo sé. Independientemente de la marca del producto, mascar chicle sin azúcar es mejor que nada, efectivamente.

Me despido ya. Muchas gracias por vuestras preguntas. Espero haber resuelto vuestras dudas o al menos haberos ayudado un poco. Aquí tenéis vuestro Colegio (coea@coea.es) para lo que necesitéis. Un fuerte abrazo.

**HELGA  
MEDIAVILLA  
IBÁÑEZ  
PSICÓLOGA  
MARIO  
UTRILLA  
TRINIDAD  
ODONTÓLOGO**

**“El Coaching potencia  
tu odontología  
emocional y te permite  
crecer personal y  
profesionalmente”**



A finales del pasado marzo, los doctores Helga Mediavilla Ibáñez (Psicología) y Mario Utrilla Trinidad (Odontología), ofrecían en Alicante un curso titulado "Coaching, comunicación y marketing en la clínica dental", organizado por el COEA. Hoy, ambos profesores responden a una entrevista del Colegio.

El profesor Mario Utrilla Trinidad es doctor en Ciencias de la Salud, MBA en Gestión Sanitaria, máster en Implantología, Periodoncia y Cirugía Oral, licenciado en Odontología y director académico de PsicoDent y del Máster en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales de la Universidad Rey Juan Carlos. Actualmente es el secretario general

de la Sociedad Española de Gerencia y Gestión Odontológica SEGGO. Es coautor de la sección Odontología Emocional de la revista Gaceta Dental, de los libros "Manual de Comunicación en Odontología", "Las Fabulosas Aventuras del Conejo Sonrisas" y autor de los libros "Gestión en Odontología" y "Contabilidad en Odontología".

La Dra. Helga Mediavilla Ibáñez, licenciada en Psicología, ha obtenido el certificado como Coaching y Psicóloga Coaching por I Leading Change; AECOP-EMCC y la ISCP. Dispone del título oficial de Psicóloga Especialista en Psicología Clínica. Obtuvo el Máster Psicología en Ciencias de la Salud: Psicoterapia Cognitivo-Conductual y es especialista en Psicología en Odontología. Acreditada como Psicoterapeuta por la EFPA y certificada EuropSy, es fundadora de PsicoDent.

La doctora Mediavilla es subdirectora del Máster en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales de la Universidad Rey Juan Carlos, y miembro de la Comisión de Expertos de la Revista "Dental Practice".

Coautora de la sección Odontología Emocional de la revista Gaceta Dental, y de los libros "Manual de Comunicación en Odontología", "Las Fabulosas Aventuras del Conejo Sonrisas" y "Bienestar Profesional en la Clínica Dental". Es autora del libro "¿Sabe comunicarse con su paciente? Relación con el paciente en Odontología" y de numerosos artículos científicos en revistas especializadas a nivel nacional e internacional.

Las respuestas a esta entrevista han sido consensuadas entre ambos.

#### EN POCAS PALABRAS

Como norma general, lo ideal es invertir el 5% de la inversión inicial así como el 5% del beneficio anual en acciones de marketing

En la consulta dental hay un gran contagio emocional y conviene saberlo manejar para que no interfiera en el bienestar laboral

El error más común es hacer publicidad sin seleccionar antes el público al que queremos dirigirnos, ni los medios idóneos

De un modo muy genérico diría que una de las debilidades más importante de las clínicas odontológicas es la poca inversión económica que se dedica a las actividades de marketing

Hoy más que nunca debemos recordar la ética hipocrática que dice que el odontólogo, en el ejercicio de su profesión, está al servicio del paciente, y no que lo sirva por cálculo interesado. El servicio odontológico se caracteriza por una relación interpersonal muy particular: es un encuentro entre una confianza y una conciencia

Hay que mirar hacia delante y orientar nuestro ejercicio profesional hacia el paciente, satisfaciendo sus necesidades tanto de cuidados médicos como de prestación de servicios

¿Cómo fue la respuesta de los alumnos a su curso en Alicante?

Extraordinaria, muy participativos y colaboradores. Todos salimos enriquecidos de sus diferentes experiencias.

¿Qué premisas principales utilizan en su curso? ¿Qué aprende el odontólogo en él?

La actual crisis económica ha hecho mella en el sector de la Odontología. Los pacientes, acuciados por la presión fiscal y los recortes económicos, han comenzado a dejar de acudir a las clínicas dentales o posponen sus tratamientos más allá de los límites acertadamente recomendados por su dentista. Hay que mirar hacia delante y orientar nuestro ejercicio profesional hacia el paciente, satisfaciendo sus necesidades tanto de cuidados médicos como de prestación de servicios. Debemos proyectar nuestras consultas hacia el exterior, y no hacia el interior, para así motivar a la población a valorar la importancia de su salud bucodental y estimular su demanda.

Gracias a este curso, el odontólogo logrará adquirir una elevada formación en aquellos aspectos que resultan necesarios para diferenciarse, traducéndose esta distinción en un aumento progresivo de su cartera de pacientes satisfechos. Igualmente, el odontólogo aprenderá a mejorar la comunicación profesional-paciente y así aumentar la calidad asistencial en su práctica odontológica.

¿Cuál es la línea que considera que no se debe traspasar a la hora de "vender" el trabajo de un odontólogo?

Por un lado, lo que marca el código deontológico. Pero voy más allá, como profesionales sanitarios no debemos olvidarnos de nuestros orígenes. Hoy más que nunca debemos recordar la ética hipocrática que dice que el odontólogo, en el ejercicio de su profesión, está al servicio del paciente, y no que lo sirva por cálculo interesado. El servicio odontológico se caracteriza por una relación interpersonal muy particular: es un encuentro entre una confianza y una conciencia, como dice Juan Pablo II. Confianza por parte de una persona (paciente) que necesita cuidado porque está afectada por la enfermedad y el dolor; conciencia por parte de otra persona (dentista) capaz de ocuparse de esta necesidad, mediante un encuentro de asistencia, de cuidado y de sanación.

¿Cuáles son las principales debilidades de una clínica odontológica? ➔



### ➔ **¿Cuándo realizan un análisis DAFO?**

Depende de cada clínica, cada uno deberá valorar su situación particular. De un modo muy genérico diría que una de las debilidades más importante de las clínicas odontológicas es la poca inversión económica que se dedica a las actividades de marketing.

### **¿Y las fortalezas?**

El hecho de tener un contacto personal y directo con el paciente en el momento de planificar un tratamiento. Debemos aprovechar ese momento para comunicarnos adecuadamente con él y satisfacer sus necesidades.

### **¿Marketing interno o externo para una clínica?**

Ambos, y marketing relacional. El marketing interno es el más eficaz y el que menos cuesta, pero es el más lento. El marketing es un conjunto de acciones, y

cuántas más estén a nuestro alcance poder realizar, mejor.

### **¿Qué es la Odontología Emocional...?**

Son las habilidades que necesita adquirir el profesional de la Odontología para el manejo de las emociones y los pensamientos propios y de los pacientes y empleados.

En la consulta dental hay un gran contagio emocional y conviene saberlo manejar para que no interfieran en el bienestar laboral.

El Coaching potencia tu odontología emocional y te permitirá crecer personal y profesionalmente.

### **¿Creen que la publicidad puede mejorar los resultados de una clínica pequeña de barrio?**

Sí, aunque no será la acción de marketing más eficaz. El error que se suele cometer es realizar una campaña publici-

taria sin haber seleccionado correctamente el público al que queremos dirigirnos, ni los medios publicitarios idóneos para llegar a nuestro público objetivo en mayor número y frecuencia.

### **¿Qué inversión mínima debe realizar una clínica para empezar...?**

Como norma general, lo ideal es invertir el 5% de la inversión inicial así como el 5% del beneficio anual en acciones de marketing.

### **¿Por qué recomendarían su curso?**

Porque es un curso experiencial en el que la metodología que usamos, coaching, entre otros, permite interiorizar lo aprendido. El objetivo es que cada persona produzca realmente los cambios que necesita realizar en su labor profesional y nuestros cursos lo consiguen. Se trata de cursos grupales tratados individualmente, son dinámicos, participativos, potenciadores, positivos, proactivos.

# Un orden del día completo



**E**l pasado 6 de marzo fue convocada la Asamblea General Ordinaria tal y como lo dispone el Artículo 30 de nuestro vigente Estatuto-Reglamento. Tal y como está establecido en la misma se trataron tanto los temas de interés general para los colegiados como los temas de gestión económica del Colegio.

En primer lugar se comentaron los temas relacionados con el Consejo General de Dentistas y los Presupuestos Generales del mismo. Se trataron temas que interesan a nuestros colegiados tales como las Especialidades propias del Consejo, el proyecto de clínica solidaria, la nueva app y se anunciaron las próximas elecciones al Comité Ejecutivo del mismo para el próximo mes de junio.

Seguidamente se pasó a informar de los temas internos del colegio, dedicando mucha atención a la propuesta de la Junta de Gobierno de iniciar una campaña de contrapublicidad en Alicante al igual que lo han hecho ya en otras ciudades como Madrid y Navarra. El Dr. Jose Luis Rocamora, apoyado por el representante de Multiplica, empresa que lleva el departamento de comunicación del Colegio, expuso las distintas alternativas que se han pensado para difundir bien el mensaje publicitario del COEM, que se podría utilizar, u otro creado por nosotros.

También se comunicaron las inquietudes que se nos han trasladado desde SLO Alicante (Salvemos la Odontología), siendo una de ellas lo que ya se viene trabajando desde hace unos meses, dinamizar la comunicación tanto con el colegiado como con el público en gene-



Distintos momentos de la **asamblea general ordinaria** del pasado 6 de marzo, celebrada en el hotel Abba Centrum

ral a través de redes sociales.

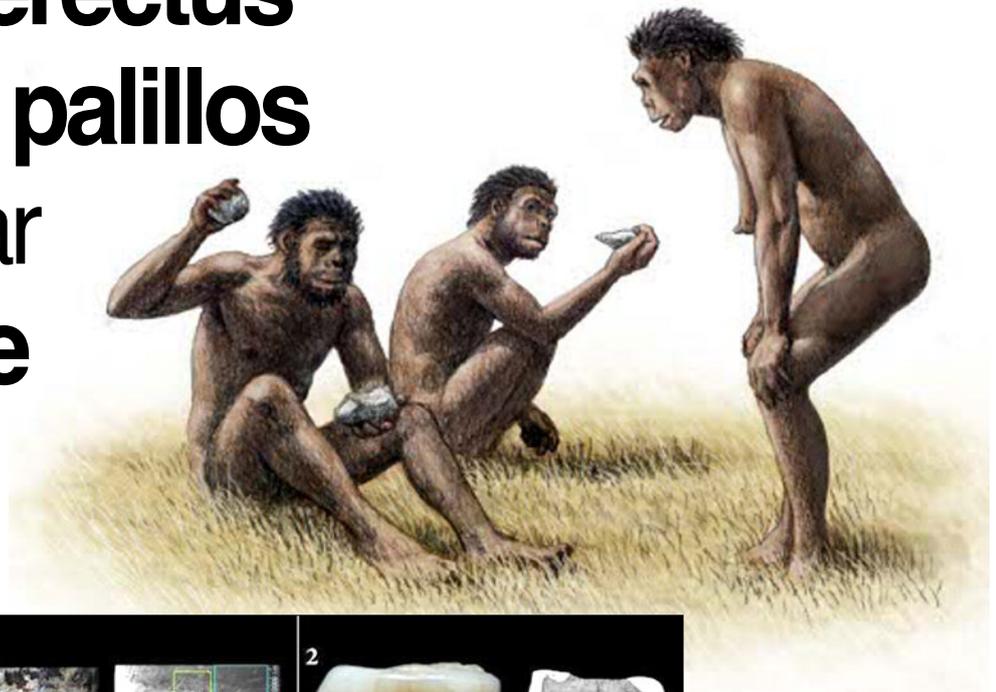
El Dr. David Esteve presentó el programa de cursos para el 2014 dentro de la Formación Continua que ofrece el colegio y que se coordina desde el Gaed, y anunció la participación de ambas instituciones el próximo mes de Junio en la II Reunión de Levante que tendrá lugar en Alicante.

Como todos los ejercicios, el tesorero Dr. Javier Romero comentó la actividad económica del Colegio presentando las cuentas del

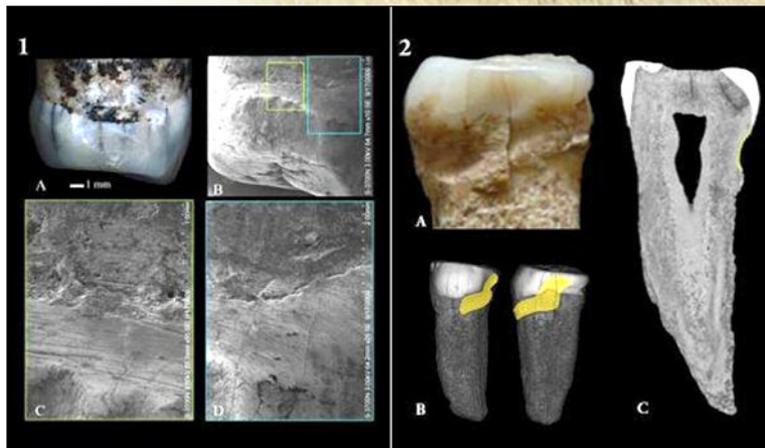
año 2013, un año más con superávit que pasa a engrosar el Fondo Social del colectivo. El presupuesto para el 2014 es elaborado sin cambios sustanciales ni incrementos de cuota.

Como siempre nuestra asesora jurídica, Isabel Domenech nos puso al día sobre las consultas más comunes y novedades legislativas, siendo este año de especial interés la Ley de Servicios y Colegios profesionales y la Ley de publicidad de medicamentos y productos sanitarios.

# El Homo erectus pudo usar palillos para cuidar su higiene dental



Investigadores han detectado marcas de palillos en dientes de Homo erectus. A la derecha se pueden apreciar las marcas de la madera. BC



**E**l Homo erectus pudo usar palillos para su higiene bucal. Este titular ha encabezado numerosos diarios internacionales en los últimos días. Un estudio publicado en la revista "Quaternary International" y publicado en numerosos medios de comunicación a nivel mundial

apunta a la existencia de las primeras evidencias de marcas de instrumentos de madera en dientes de homínidos del Pleistoceno Medio en el este de Asia. La información partía del Centro Nacional de Investigación sobre la Evolución Humana (Cenieh), que aseguraba a la agencia de noticias Efe (distribuidora a nivel nacional de la información) que el trabajo científico ha concluido que las citadas marcas en los dientes corresponderían a la acción de extraer o eliminar restos de comida.

En la investigación ha colaborado Laura Martín-Francés, del Grupo de Antropología Dental del Cenieh, junto con un equipo científico del Instituto de Paleontología de Vertebrados y Paleoantropología (IVPP) de Pekín. En el artículo se estudian microscópicamente las superficies interproximales de los dientes fósiles de Homo erectus descubiertos en 1981 y 1982 en Yiyuan, un yacimiento chino en la provincia de Shandong.

Las marcas de palillos se han encontrado en cinco de los siete dientes analizados, que perte-

necen a tres individuos y la precisión que proporciona el análisis de los dientes permite ver el grado de desgaste de las coronas y las raíces de los dientes, que van desde múltiples estrías finas hasta surcos profundos. La ubicación, la morfología y la dimensión de estos son similares al des-

gaste artificial causado por el uso habitual de palillos de dientes. Las características morfológicas que exhiben las marcas de los dientes de Yiyuan, las más antiguas de Asia, coinciden con las marcas de palillo ya identificadas en otras especies: Homo habi-

lis del Plio-Pleistoceno africano y Homo heidelbergensis del Pleistoceno Medio y Homo neanderthalensis del Pleistoceno Superior europeo.

Laura Martín-Francés ya había publicado un trabajo con el equipo de Antropología Dental del Cenieh sobre las marcas de palillo más antiguas de Europa en el que se estudiaban las patologías dentales de un homínido de 1,2 millones de años encontrado en el yacimiento de la Sima del Elefante, en Atapuerca (Burgos). Entre las hipótesis sugeridas como causa de esas marcas de palillo se encuentran la higiene oral, la extracción de comida atrapada entre los dientes, el alivio debido a un dolor o a una patología o un simple hábito.

El artículo concluye que las marcas se deberían a la acción de extraer o eliminar restos de alimentos entre los dientes, porque los dientes no presentan patologías "aunque éstas no se pueden descartar totalmente ya que no se poseen los huesos mandibulares ni maxilares asociadas a los dientes de estos individuos", ha dicho Martín-Francés.

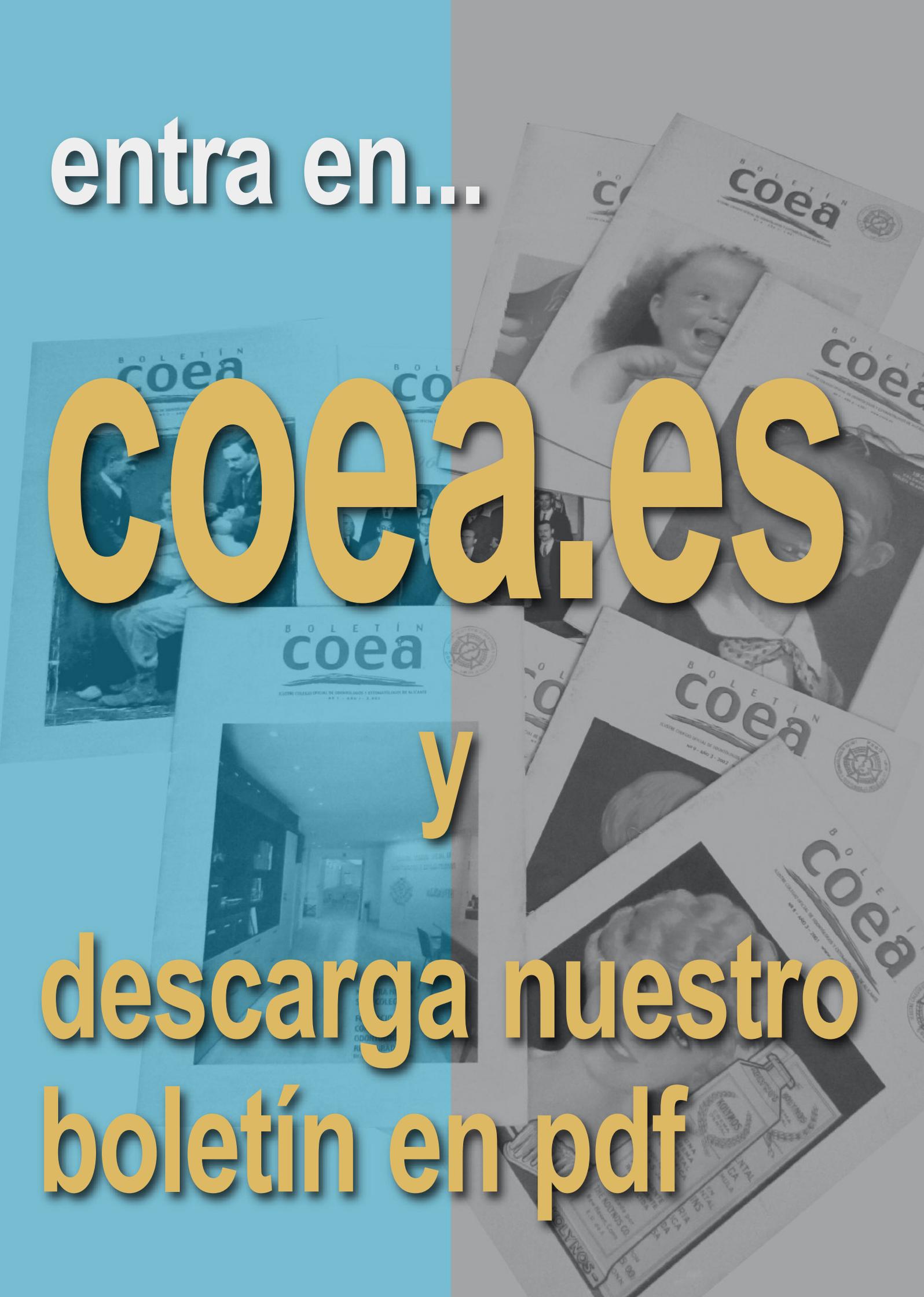
REPORTAJE

entra en...

coea.es

y

descarga nuestro  
boletín en pdf



# Tres días con Salvemos La Odontología en Expodental

Salvemos la Odontología estuvo presente en Expodental, los pasados 14, 15 y 16 de marzo. Fueron tres días de encuentros, reencuentros, risas, ilusión, diálogo, proyectos, trabajo...y mucho dolor de pies! Muchos de los miembros se vieron las caras por primera vez después de meses participando en el foro de Facebook lo que llevó a muchas situaciones cuanto menos cómicas; -"Hola, soy Ana, ¡por fin nos conocemos!, ¿que tal?" - "¿Ana qué? Lo siento, pero no me suenas ahora mismo..." -" La que tiene una foto de un barco en su perfil" - "¡Andaaaa! ¡Pues claro! ¡Por fin nos conocemos en persona!"

Los tres días pasaron volando para los voluntarios de SLO que nos desplazamos a Madrid de todas partes de España, Galicia, Andalucía, País Vasco, Aragón... E incluso ¡Canarias! Las horas se sucedían animando a todos los compañeros que pasaban por el stand a unirse al foro para participar de las soluciones que entre todos intentamos llevar adelante y compartir sus experiencias y conocimientos con el resto de compañeros, entre los que se encuentran muchos presidentes de colegios.

También dialogamos con nuestros compañeros de viaje; los protésicos, auxiliares e incluso con los comerciales, ya que en esta batalla en contra del mercantilismo de la Odontología estamos todos en el mismo barco.

La cita en Expodental nos dejó agotados pero con ganas de más, la vuelta a casa el domingo recordó a la vuelta a casa tras un campamento de verano, cuando estás deseando llegar para deshacer la maleta y contar tu experiencia pero también desearías que se hubiera alargado unos días mas para seguir disfrutando de tus nuevos compañeros de batallas, de las risas, las carreras, las fotos, los sandwiches a las 5 de la tarde y los consejos de los veteranos.

Recomendaría a todo el mundo unirse al foro SLO de Facebook pero casi casi me da miedo que se pierda la magia.



REDACCIÓN: ANA ARAB / MARIO LÓPEZ

Ahora es un sitio desenfadado, juvenil, fresco, descarado, crítico, alegre y puede que discutamos mucho... Pero también nos reímos otro tanto y al final a pesar de las discrepancias siempre te queda la sensación de que podemos hacer algo y de que el "no se puede" no es una opción.

## Tercera reunión SLO Alicante

El pasado jueves día 3 de abril, en la sala de reuniones del Colegio, se celebró la tercera reunión de SLO Alicante. Acudieron el presidente del COEA, José Luis Rocamora Valero, junto al vocal del

Colegio José Ponce de León y varios representantes de SLO Alicante para valorar lo conseguido, lo que queda por hacer y la proyección de futuro de la plataforma SLO.

Gracias a la experiencia e indicaciones del presidente, que ha ayudado a transformar las bases e ideales de SLO en batallas reales, encauzándolo hacia las vías legales, por lo que se llegó a la conclusión de que debería evolucionar en una asociación o comisión en la que se pueda llegar a revisar estatutos, convenios, establecer acciones locales...

Otro de los puntos a tratar fue la participación activa y disposición de SLO con la campaña de Odontología Solidaria en el próximo proyecto que atañe a Alicante.

Preocupados por el desconocimiento que tienen los pacientes sobre la odontología (mantenimientos, maneras de afrontar tratamientos...), se planteó la creación de una nueva revista dedicada a ello, de carácter informativo y ameno, donde los pacientes tomarán consciencia de su salud oral, de sus necesidades, podrán conocer mejor la profesión para eliminar ese "miedo a lo desconocido". Quedó patente que lo mas difícil será plasmar toda la información y buenas intenciones en una revista ligera de leer que queremos que los pacientes roben de las salas de espera.

Para unirse al foro de Facebook Salvemos la Odontología debes enviar un email con tu nombre, número de colegiado y email asociado al Fb a la siguiente dirección:

[salvemoslaodontologia@gmail.com](mailto:salvemoslaodontologia@gmail.com)



# 2014

# avance de cursos

---

## **Serie “ESTÉTICA DENTAL”**

**Fecha: 25 y 26 de abril**

**Dictantes: Viernes tarde: “ESTÉTICA Y OCLUSIÓN FUNCIONAL. UNA PERSPECTIVA BIOMIMÉTICA”**

**Dr Álvaro Ferrando Cascales y Sábado mañana: “ESTÉTICA DENTAL PREDECIBLE”, Dr. Diego Soler.**

---

## **“ACTUALIZACIÓN EN ODONTOPEDIATRÍA”**

**Fecha: 30 y 31 de mayo**

**Dictantes: Dra. Camila Palma. Dra. Ruth Mayné. Dra. Yndira González**

---

**REUNIÓN DE LEVANTE-  
CONGRESO FORMACIÓN  
CONTINUADA.**

**Fecha: 12 a 14 de junio**

**Ver programa en**

**[www.reunionlevante2014.com](http://www.reunionlevante2014.com)**



# COEA - GAED

---

**SYMPOSIO “BIFOSFONATOS”. En colaboración con COMA (Colegio de Médicos de Alicante)**

**Fecha: 19 y 20 de septiembre**

**CHARLA IMPLANTOLÓGICA ESPONSORIZADA POR ECKERMANN LABORATORIUM**

---

**CURSO INTERNACIONAL: “NEUROPATHIC OROFACIAL PAIN. CLINICAL APPROACH AND DIAGNOSTIC AND THERAPEUTIC CHALLENGES”**

**Fecha: 24 y 25 de octubre. Dictantes: Dr. Robert Delcanho. Dra. Elizabeth Moncada**

---

**III ÁGORA DENTAL: IMPLANTOLOGÍA, DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO PERIODONTAL E IMPLANTOLÓGICO. Fecha: 7 y 8 de noviembre**

**Dictantes: Dr. José M<sup>a</sup> Tejerina Lobo. Dr. Pablo Tejerina Díaz**

---

**Serie “ESTÉTICA DENTAL”, Fecha: 12 y 13 de diciembre. “CERÁMICAS ESTÉTICAS.**

**Procedimientos clínicos” Dr. Jon Gurrea**

---

**PROGRAMA PARA PERSONAL AUXILIAR:  
3 SESIONES TEÓRICAS DE SÁBADOS POR LA MAÑANA – Fechas por determinar**



“The Strawberry Blonde” es una cinta de 1941. Dirigida por Raoul Walsh, el protagonista es James Cagney

## “La pelirroja” (The Strawberry)

El dentista tiene una **consulta de poco éxito** y un domingo un **político** importante le llama: uno de sus invitados tiene un **terrible dolor de muelas**. Casualidades de la vida, se trata del **empresario que le robó a su amada pelirroja**

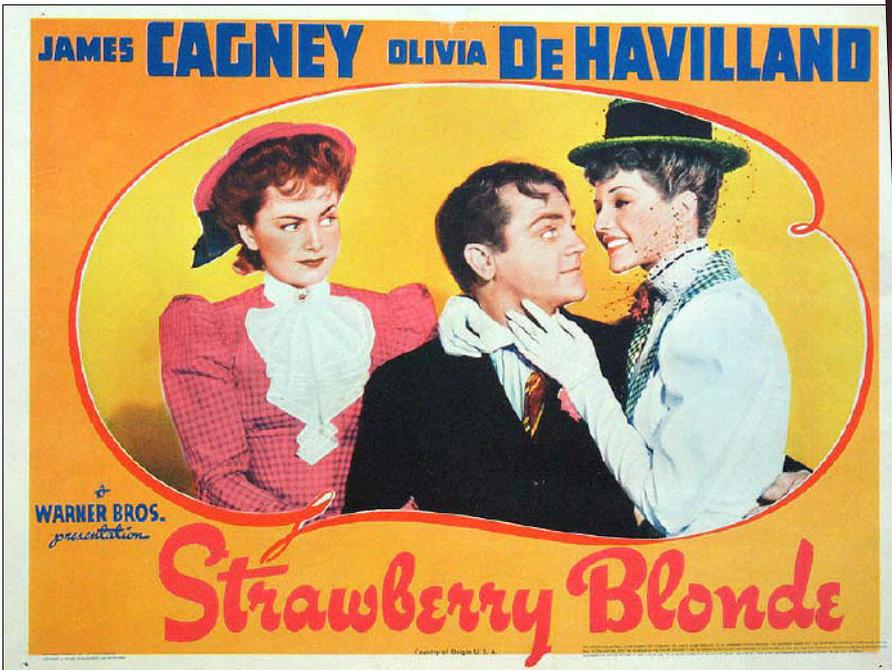
TOOTH  
FICTION

Por José Javier  
Martínez Blaya

**L**a pelirroja es una película sobre los sueños. Sobre lo que se desea, y si, valga la redundancia, es deseable alcanzarlo. De como para intentar llegar a la meta, no es la propia meta el premio, sino la carrera y lo que se recoge en la misma. Pero entremos en materia.

*The Strawberry Blonde* es una cinta rodada en 1941. Dirigida por **Raoul Walsh**, que también fue el director de *Al*

*rojo vivo*, *Objetivo Birmania* o *Los violentos años veinte*. En esta última el protagonista es el mismo que en *La Pelirroja*, **James Cagney**. Un actor especialista en papeles de malo y de duro. Sus rasgos le llevaban a este tipo de roles: una mirada socarrona, una sonrisa sarcástica... Es muy curioso que en esta historia interprete a un dentista. Le acompañan dos actrices de quitar el hipo: **Rita Hayworth** ➔



aceptar el encargo, comienza el flash back. Un repaso por su vida para intentar explicar porque era una feliz coincidencia que aquel antiguo amigo suyo acabara en su consulta, en

sus manos, dándole la posibilidad de vengarse. Para saber cómo procederá, si como un profesional o como un hombre con asuntos pendientes, será necesario ver esta buena película.

Y la moraleja de este filme, al final, es que en la vida es necesario tener anhelos, e ir a por ellos. Pero como escribía **John Steinbeck** en *La taza de oro*, quizá el destino del hombre no sea alcanzar sus sueños. Quizá mientras se lucha por ellos se consigue lo que realmente se buscaba. Y así como el personaje de **James Cagney**, se consigue la verdadera felicidad.

➔ y **Olivia de Havilland**. Un trío amoroso de lo más sugerente. Seguramente si se hubiera rodado hoy en día nos hubiera regalado unas escenas de lo más tórridas, pero en 1941... digamos que es algo ñoña.

¿Y de qué va? Un estudiante de odontología, se enamora perdidamente de una pelirroja impresionante. Ésta no le corresponde, y se acaba comprometiendo con un empresario con más posibles, amigo suyo por cierto. El dentista se conforma con una amiga de la pelirroja, que es a todas luces más interesante, aunque él no sabe verlo. Una serie de vicisitudes harán que el protagonista madure, y que pasados los años, al volver la vista atrás, descubra que fue un tipo afortunado al tomar la decisión que tomó. Y como la película

está contada en flash back, no descubrimos nada de su decisión final.

El dentista, tiene una consulta de poco éxito, y un domingo, cuando está a punto de salir a pasear con su mujer, un político importante le llama: uno de sus invitados tiene un terrible dolor de muelas, y no encuentra ningún odontólogo ese día. Casualidades de la vida, se trata del empresario que le robó a su amada pelirroja. No lo piensa un segundo y le dice que adelante, que lo va a atender. Hay cuentas pendientes que arreglar. Biff, que así se llama, aprendió su profesión en la cárcel. Allí fue donde se hizo un profesional. Ese origen es el que le reporta pocos clientes, por aquello de los prejuicios. Al



# Alicante, punto de encuentro de la formación continua del odontólogo

La ciudad acoge del 12 al 14 de junio la **Reunión de Levante 2014**, un encuentro científico abierto a estudiantes y profesionales, al que acudirán prestigiosos especialistas de toda España

**A**licante va a acoger los días 12, 13 y 14 de junio de 2014 un importante congreso de odontología: Reunión Levante 2014, impulsado por el Centro de Estudios de Valencia, el Grupo Murciano de Estudios Odontoestomatológicos (GEMO) y el Grupo Alicantino de Estudios Dentales (GAED), además de contar con el respaldo del COEA.

El congreso está abierto a todos los profesionales del sector y, por supuesto, también a estudiantes. Ya han confirmado al mismo numerosos suscriptores procedentes de Castellón, Albacete, Murcia, Valencia y, sobre todo, Alicante, además de otros puntos del país. También las más importantes casas comerciales con las que trabajan los odontólogos, ortodoncistas e higienistas han dado su apoyo a esta iniciativa que destaca por su claro objetivo científico y formativo.

La cita se torna imprescindible por cuanto se trata de impulsar la formación continuada a través de expertos de primera línea. Pero además contará con la presencia de Leonard Linkow, una eminencia que, procedente de Nueva York, también estará presente en este evento y que será uno de los muchos protagonistas de este congreso. Este evento apoya, como no puede ser de otro modo, la odontología y quiere ser también centro de comunicación entre los diferentes colectivos profesionales. Asimismo, la Plataforma SLO (Salvemos la Odontología) estará presente y se suma a esta propuesta en Alicante.

## Dictantes

Además de la asistencia de Leonard Linkow,



varios dictantes de contrastado prestigio compartirán sus conocimientos con los presentes, además de impartir su mejor magisterio: Ana Ortolá, Manuel García Calderón, Jaime Llena, Eduardo Anitua, Rafael Plá, María Fernanda Solá o Carla Fons, por citar algunos doctores. Se trata de una ocasión como pocas para intercambiar información, realizar contactos y ayudar a una mejor profesionalización de las personas que se inscriban en este foro.

## Programa científico y lúdico

En suma, más de una docena de conferenciantes abordarán cuestiones como regeneración dental, tratamientos periodontales, restauración anterior, traumatismos en dentición temporal, tratamiento del maxilar atrófico desde el punto de vista quirúrgico y protésico, lo último sobre el circonio o patología

de la mucosa oral, por citar algunos de los numerosos asuntos que se abordarán en Reunión Levante 2014. Paralelamente se darán a conocer comunicaciones, comunicaciones orales (ver normas de presentación en [www.reunionlevante2014.com](http://www.reunionlevante2014.com)), pósteres y discusiones de casos clínicos, además de organizarse una asamblea del Centro de Estudios, entre otras iniciativas.

El programa cuenta además con una parte lúdica, desde vino de honor en el acto inaugural, hasta un cocktail de bienvenida, sin olvidar la esperadísima cena de gala del viernes 13 de junio, a las 21 horas, para celebrar el 50 aniversario de la fundación del GAED.

## Tarifas e importantes descuentos

Hay distintos precios en función de la modalidad del asistente y de la antelación con que realice la reserva. En el siguiente cuadro quedan explicadas las distintas tarifas (ver recuadro página siguiente). Hay que señalar también que si el interesado es miembro del COEA, el colegio aportará 50 euros por su inscripción en el congreso al considerarlo formación continuada. Pero si además pertenece al GAED, se le abonarán otros 50 euros con motivo del 50 aniversario de esta última entidad como sociedad científica.

El programa para higienistas y personal auxiliar del sábado 14 de junio por la mañana también es considerado formación continuada por el COEA, por lo que las cuotas del personal auxiliar también serán reembolsadas íntegramente por el Colegio.

## Cómo inscribirse

En la página web [www.reunionlevante](http://www.reunionlevante.com) ➔



➔ 2014 está habilitada una pestaña para inscripciones. Al formalizar la misma se puede elegir entre varias modalidades de asistencia, si se desea una reserva en uno de los hoteles conveniados, etcétera. Al realizar la inscripción, la secretaria técnica contacta en unos días con el interesado además de remitirle un email de confirmación. En cualquier caso, también se puede tener más información en el correo electrónico [inscripciones@reunionlevante2014.com](mailto:inscripciones@reunionlevante2014.com) o en el 960454571.

#### Si vas a contactar...

Además de la web, hay muchas formas de contactar con Reunión Levante, tanto para formalizar la inscripción como para recibir más información: a través del email ([congreso@gaed.es](mailto:congreso@gaed.es) o [info@reunionlevante2014.com](mailto:info@reunionlevante2014.com)), por Facebook (pon en Google Facebook Reunión Levante 2014), también están en Twitter (@Reun\_Levante14) o físicamente en la avenida Federico Soto, 11, 2ª A de Alicante (03003).

#### Los antecedentes

Reunión Levante 2014 viene a ser la plasmación de la XLII Reunión del Centro de Estudios y también es la II Reunión de Levante. Como bien explica el presidente del GAED, David Esteve Colomina, «todos los años, el Centro de Estudios de Valencia, Alicante, Castellón, Albacete y Murcia organiza un evento o reunión tipo congreso cuya función principal es la de impulsar la formación continuada en Odontología y el desarrollo y estímulo de la investigación y el intercambio científico. En esta ocasión, por primera vez se unen tres sociedades odontológicas sin ánimo de lucro que comparten, cada una en su ámbito geográfico, los mismos fines. El Centro de Estudios, de influencia marcada en Valencia y provincia, y sus homólogas en Alicante (GAED) y Murcia (GEMO) unen sus esfuerzos para lograr unas jornadas de muy alto nivel científico. Este evento tiene además la particularidad de celebrarse cuando el GAED (Grupo Alicantino de Estudios Dentales) celebra su cincuenta aniversario, demostrando ser una de las sociedades científicas odontológicas más antiguas de España».

#### 50 años de vida del GAED

El GAED cumple medio siglo de vida. El GAED es una de las sociedades científicas más antiguas en el ámbito de la odontología en España, y fue creado por un grupo de dentistas pioneros que buscaban

la mejora profesional mediante el intercambio de conocimientos científico-prácticos.

En esta línea de mejora cultural y profesional, bajo la denominación de Grupo Alicantino de Estudios Dentales (GAED) fue fundado este grupo en Alicante, en el año 1964. Su primer presidente fue el doctor Enrique Esteve González, y desde entonces se impulsó una gran actividad creciente en la organización de conferencias, cursos, etcétera, para la puesta al día en las distintas materias de la especialidad.

A lo largo de los años de su existencia han presidido las sucesivas directivas que han regido este Grupo de Estudios, después del doctor Don Enrique Esteve González, su primer presidente, los doctores Manuel Sirvent Llorens, Juan Manuel Riera Pérez, Pedro Doménech Sanchiz, Francisco Pérez Medina (de vicepresidente en funciones a presidente por dimisión del doctor Guillermo Regolf Cardo), Carlos Martínez de Villava, Pedro Doménech Sanchiz, Vicente Hernández Soler, Jaime Alcaraz Sintés, Juan Carlos Sala Meseguer, Luis del Castillo Zamanillo, Mariano Follana Murcia, Vicente Hernández Soler, Enrique Lino Esteve Colomina, Rosana Vidal González (única mujer hasta la fecha), Pedro Román Payá, y actualmente, desde marzo de 2009, David Esteve Colomina.

Las primeras reuniones se realizaban en

la cafetería del Hotel Carlton, hasta que el Grupo adquirió en propiedad un local en la calle del General Mola, 25, en donde se instalaron los necesarios elementos para su buen funcionamiento. Posteriormente, en 1971, al hacerse insuficiente su capacidad, se trasladó a una nueva sede en la Rambla de Méndez Núñez-Edificio Rambla, y, finalmente, en 1973, se trasladó de nuevo al local de la calle Churruga, 1. Más tarde se instaló en el Ilustre Colegio de Médicos de Alicante, hasta que pasó a estar integrado en las oficinas del Ilustre Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Alicante, primero en sus instalaciones de la calle Berenguer de Marquina, 6, y en la actualidad, en la avenida de Federico Soto, 11-2º A.

Los objetivos fundamentales del GAED pueden resumirse en mejorar la formación continuada de los profesionales de la odontología en Alicante, organizando cursos, conferencias y eventos científicos de toda índole dirigidos a sus afiliados y, por extensión, al resto de colegiados de Alicante.

Desde hace años, el GAED tiene un acuerdo de hermandad y colaboración con su homólogo en Murcia, el GEMO, con el que comparten las mismas ventajas y tarifas para la asistencia a los cursos que se celebren en una y otra ciudad. Del mismo modo, el Centro de Estudios de Valencia y el GAED colaboran estrechamente en sus actos científicos.



12-14 de Junio de 2014  
**II REUNION DE LEVANTE**  
XLII Reunión del Centro de Estudios  
• GAED • GEMO • CENTRO DE ESTUDIOS •

Albacete • Alicante • Castellón • Murcia • Valencia



[HOME](#) [PRESENTACION](#) [COMITES](#) [PROGRAMA](#) [PONENTES](#) [COMUNICACIONES](#) [INSCRIPCIONES](#) [ALOJAMIENTO](#) [CONTACTO](#)

### Tarifas

	Hasta el 15/03	Hasta el 15/05	Hasta el 7/06	CONGRESO
Miembros Centro Estudios, GAED y GEMO (1)	175 €	225 €	275 €	300 €
Estudiantes de pregrado, Postgrado y Colegiados Miembros 1º y 2º año (2) (*)	75 €	125 €	150 €	175 €
Colegiados COEA (3)	225 €	275 €	325 €	350 €
Colegiados no miembros (1)	250 €	300 €	350 €	375 €
Cena de Gala	75 €	75 €	75 €	75 €
Cena de Gala Precio reducido (2)	50 €	50 €	50 €	50 €
Programa del Sábado para auxiliares e higienistas dentales	30 €	30 €	30 €	30 €
Taller INIBSA	50 €	50 €	50 €	50 €

(1) Incluye la totalidad del Congreso, cafés, Coctel de Bienvenida y Cena de Gala.  
 (2) Aplicable a estudiantes de Pregrado y Postgrado y colegiados de primer y segundo año.  
 (3) Incluye la totalidad del Congreso, cafés, Coctel de Bienvenida y Cena de Gala. Gracias al acuerdo con el COEA y su apoyo financiero al congreso. (\*) Los estudiantes deberán proporcionar previamente a la Secretaría Técnica un documento que confirme que son estudiantes, tanto de grado como de postgrado.

# PONENCIAS

## jueves 12 de junio

15:00- 19:30

PRESENTACIONES DE  
COMUNICACIONES LIBRES Y  
PÓSTERS

sala anexa

16:00- 19:30



**DR. VANESA  
RUIZ MAGAZ**

REGENERACIÓN  
ALREDEDOR DE DIENTES  
CÓMO, CUÁNDO Y PORQUÉ

Periodoncia

sala anexa II - TALLER INIBSA

## sábado 14 de junio

10:00- 11:30



**DR. MANUEL  
GARCÍA CALDERÓN**

TRATAMIENTOS  
PERIODONTALES Y  
REGENERATIVOS  
PARA LA MEJORA DE LA ESTÉTICA DEL  
FRENTE ANTERIOR

Cirugía y Ortodoncia

**DR. JAUME  
LLENA**

EL RETO ESTÉTICO DE LA  
RESTAURACIÓN ANTERIOR  
HERRAMIENTAS, MATERIALES Y  
PROTOCOLOS DESDE EL UNITARIO A  
LA REHABILITACIÓN

Implantes y Prótesis

sala albatros

## viernes 13 de junio

09:15- 10:05



**DR. ALEX  
UBEDA**

ODONTOLÓGIA SIN  
PHOTOSHOP

Prótesis e Implantes

sala albatros

10:15- 11:05



**DRA. MARIA FERNANDA  
SOLÁ RUIZ**

LO QUE SIEMPRE QUISO  
SABER Y NO SE ATREVÍO  
A PREGUNTAR SOBRE EL  
CIRCONIO

Prostodoncia y oclusión

12:35- 13:30



**DR. PAOLA  
BELTRI**

ACTUALIZACIÓN EN  
TRAUMATISMOS EN  
DENTITION TEMPORAL

Odontopediatría

15:00 - 17:00



**DR. EDUARDO  
ANITÚA**

TRATAMIENTO DEL MAXILAR ATRÓFICO DESDE EL  
PUNTO DE VISTA QUIRÚRGICO Y PROTÉSICO

Cirugía Implantológica

sala albatros

17:30- 19:30



**DR. RAFAEL  
PLÁ**

Prótesis Implantológica

10:00- 13:30

ADA | INSTITUTO ANTONIO ANASTASIOU  
POSTGRADO EN  
IMPLANTOLOGÍA ORAL | UNIVERSIDAD MIGUEL ÁNGEL DE ALMAGRO

viernes 13 de junio sala anexa

PATROCINADORES



GlaxoSmithKline

sala anexa  
programa para HIGIENISTAS DENTALES y personal auxiliar

09:30- 10:20



**DRA. GRACIA  
SARRÍO**

PATOLOGIA DE LA  
MUCOSA ORAL EN LA  
PRÁCTICA DIARIA

Ortodoncia

12:00- 13:30



**DRA. CARLA  
FONS**

CIRUGIA PERIODONTAL  
COLABORACIÓN, ÓPTIMA ENTRE  
HIGIENISTA Y ODONTÓLOGO

Ortodoncia

10:30- 12:20



**DR. CARLOS  
BELLOT ARCIS**

INSTRUCCIONES DE  
HIGIENE EN LOS PACIENTES  
DE ORTODONCIA  
MOTIVACIÓN, ALGUNOS CONSEJOS Y  
PROTOCOLOS DE ACTUACIÓN.

Ortodoncia

12:45- 13:30



**DRA. ANA  
ORTOLÁ**

PROVISIONALES EN  
PRÓTESIS SOBRE  
IMPLANTES

Prótesis