

COGMA
**Láser femtosegundo
revolucionará el mundo
de la cirugía ocular 08**

Clínica Dosio
**Entrevista con la Dra. Ana
López, directora 02**

**Centro de Implantología y Cirugía
Oral y Maxilofacial Dr. José Ferreras**
**Tratamiento con
implantes dentales 07**

Dr. Jorge Valdés Hernández
**Cirugía Plástica, Reparadora
y Estética en Santiago 02**

Librería Médica Carrera
**Referente de la
literatura médica
en España 05**

Dr. Nicolás García Soto
**Técnica para implante
de grasa en glotis 06**

MONOGRÁFICO ESPECIAL PROMOCIONAL EN LA VOZ DE GALICIA

30 de junio de 2010

S&M
suplementos &
monográficos

El Suplemento

SALUD

Edita: Suplementos y Monográficos, S.C. - CIF: J-70251798 - Tel. 981 012 350 www.elsuplemento.es
Suplementos y Monográficos no se hace responsable de las manifestaciones aquí expresadas por los participantes en este especial



Agradecimiento al 061



canariasturismo.com
el portal turístico de las Islas Canarias

DISFRUTA DE LAS VENTAJAS

981 012 350

Mejor precio garantizado.

Sin cargos adicionales, sin comisiones por tarjeta.

Servicio de atención al cliente dedicado y multiidioma. 24 horas y 7 días a la semana.

Seguridad y calidad. Ofrecido por uno de los turoperadores más importantes del mundo, con más de 40 años de experiencia y 30+ millones de clientes al año

Opiniones reales 100.000+ opiniones de nuestros viajeros en 35.000 alojamientos

Entrevista: Dra. Ana López, directora de Clínica Dosio

Miembro de la S.E.M.E. (Sociedad Española de Medicina Estética) y de la SEMCC (Sociedad Española de Medicina Cosmética)

“Me gustan los tratamientos globales, las caras armónicas, con cambios sutiles y progresivos”**¿Cuáles son las principales ventajas que aporta la Clínica Dosio?**

Creo que en mi caso son esencialmente dos: la experiencia y una gran complicidad con mis pacientes. Llevo 25 años dedicándome a la Medicina Estética, con lo cual, he visto como este campo ha ido cambiando y evolucionando, dándome la capacidad de saber que no tenemos una varita mágica que todo lo puede solucionar con un pinchazo. Me gustan los tratamientos globales, las caras armónicas, con cambios sutiles y progresivos. Esta experiencia me ha llevado a ser consciente de que la seguridad es la primera regla y que prefiero resultados naturales y tratamientos menos agresivos.

El diálogo y la información son básicos. Intento transmitirles que es bueno que se cuiden y que lo ideal es conseguir “menos años”, sin que se note, con lo que los pacientes no pierden su identidad.

¿Qué tratamientos ofrecen y cuáles son los más habituales?

En la consulta se ofrecen trata-

mientos médico-estéticos, tanto faciales como corporales; anti-vejecimiento para evitar o tratar arrugas; tratamientos láser para dar mayor calidad de piel, atenuar manchas, rejuvenecimiento del perfil labial y el corporal; varicosidades, celulitis, flacidez y depilación láser, son los más demandados.

Acaba de adquirir su sexto láser ¿Cuáles son los avances más importantes y los que han proporcionado mejores resultados en Medicina Estética en los tratamientos de Clínica Dosio?

El avance más importante es el gran mercado de los inyectables faciales cada vez más naturales y mejores y la tecnología láser que no para de evolucionar.

Los mejores resultados, sin duda, la combinación de la toxina botulínica y rellenos o vitaminas. Son los tratamientos estrella. La última incorporación a la consulta es el láser de depilación Soprano, cuya ventaja es que es casi indoloro y se puede usar en todo tipo de piel y también en verano.

**¿Hay una mayor concienciación de ponerse en manos de especialistas que ofrecen garantías?**

Hay más conciencia, pero falta bastante. Mi consejo: el paciente tiene que saber qué quiere y tiene que escoger a un profesional médico que debe explicarle muy bien las indicaciones de cada producto y cada técnica.

La relación entre el médico y otros profesionales tiene que ser respetuosa, pero tenemos que ser defensores rotundos de nuestras

competencias profesionales. La seguridad y el interés sobre el paciente han de estar por encima del interés económico. A veces no es culpa del paciente si no escoge bien, si no nuestra y de que se consientan ciertas prácticas médicas a gente ajena a la Medicina. Es importante que el paciente asuma que la Medicina Estética es una parte más de la Medicina que conlleva riesgos físicos y en su mano está el escoger un profesional médico u otro que no lo es.

Entrevista: Pablo Súñer, responsable del comité organizador**“Galicia acogerá en marzo de 2011 la feria de la salud más importante de España”**

A cualquiera le puede sorprender que una feria internacional del sector de la salud de celebre en Galicia ¿Por qué han elegido nuestra Autonomía para celebrarla?

Galicia es, hoy por hoy, uno de los lugares preferidos para la celebración de congresos del sector. Esto es debido a que es una gente amable que sabe acoger a sus visitantes. Ha sido un gran acierto que La Coruña haya tomado la dirección de crear importantes museos científicos, porque esto es un gran reclamo para este tipo de eventos. La gastronomía y la cercanía de las infraestructuras hoteleras a cualquier punto de la ciudad, ha sido otro de los puntos a favor, aunque para llegar a la Coruña, por ejemplo, no es uno de los fuertes. Pensábamos que la tendríamos que hacer en el recinto ferial IFEMA, en Madrid, pero hemos apostado por Galicia.

¿Van a dirigirse al público en ge-

“Es muy importante que Galicia pueda acoger una feria de estas características para ser un referente mundial para los profesionales y empresas del sector”

neral o a los profesionales del sector?

Queremos destinar dos días a la visita de profesionales y otros dos al público general. Haremos muchas actividades que les resultarán atractivas.

De momento creo que les espera mucho trabajo por delante...

Es un reto importante y necesitamos que sea un éxito, para poder celebrar futuras ediciones aquí y que estemos en la agenda de las principales sociedades científicas, laboratorios, asociaciones profes-



sionales y profesionales.

¿Cómo puede repercutir en la ciudad y en Galicia?

El sector mueve unas cifras impresionantes en cuanto a número de eventos, participantes y asistentes y esto es un importante punto de partida para llegar a aquellos que tienen toma de decisión en la organización. Hablo de la importancia a Galicia que tiene organizar todo tipo de eventos relacionados con el sector: congresos, seminarios, conferencias, presentaciones,

etc., no para nosotros, sino para las principales ciudades.

Los hoteles, restaurantes y el comercio se beneficiarán si apostamos en esta dirección.

¿Van a destinar recursos en este sentido?

Abriremos la posibilidad de incluir un workshop en donde se puedan cerrar contrataciones o tomas de contacto. Es muy importante el apoyo institucional.

Más información: 981 012 350

Entrevista Mario Losada España, gerente de NIUNO (Ronda de Nelle 96 - A Coruña)

“Niuno Body & Skin utiliza la tecnología más avanzada en el campo de la estética”

Háblenos de la evolución del Centro de Estética NIUNO desde su inicio hasta hoy.

Niuno comienza su actividad en el mes de Enero de 2009 bajo tres premisas fundamentales: especialización, exclusividad y vanguardia. Nos hemos especializado en Depilación Láser y Remodelación Corporal, utilizando las tecnologías más avanzadas en todo momento. En este tiempo hemos superado los 1.000 clientes y ya hemos realizado más de 5.000 tratamientos. Nuestra corta pero intensa experiencia nos ha permitido crecer en cuanto a la aportación de garantías de resultado a nuestros clientes y hemos ido perfeccionando técnicas y evolucionando en algunas tecnologías.

¿Qué le ha distinguido?

Desde luego esta pregunta debería ser respondida por nuestros clientes. Ellos son los que mejor saben en qué nos distinguimos y porque acuden a Niuno. Hay diversos aspectos que considero que pueden influir en esta distinción: principalmente gracias a un equipo de especialistas que informan y trabajan excepcionalmente y que han sido formadas específicamente para trabajar con cada una de nuestras plataformas. Por otro lado, tanto la marca de Niuno como la decoración del centro han sido muy estudiadas para llegar a conseguir una imagen diferenciadora, moderna, personalizada y acogedora.

¿Cuáles son los principales avances técnicos y tecnológicos que ha habido desde entonces?



Sesión de modelling en NIUNO

En cuanto a la depilación láser seguimos utilizando la misma plataforma Soprano. Se trata de un láser de diodo evolucionado que nos permite tratar todos los fototipos de piel (pieles bronceadas, pieles oscuras, etc...). Gracias a un sistema patentado por Soprano, el SHR, podemos realizar el tratamiento de una forma indolora y mediante movimientos continuos sobre la piel a diferencia de otros sistemas que trabajan con pulsos o disparos.

En relación a la lipoescultura aquí sí que hemos evolucionado. Comenzamos siendo de los primeros en introducir la ultracavitación en Galicia y a principios de este año 2010 ya hemos incorporado una técnica novedosa denominada Modelling, con una serie de ventajas y mejoras sobre la ultracavitación.

Todos los tratamientos que ofrecemos tienen como característica principal que no son invasivos, que son prácticamente indoloros y que ofrecen resultados a corto y plazo y duraderos o permanentes en el tiempo. Aquella frase de que “para presumir hay que sufrir” en Niuno no tiene mucho sentido. Afirmamos rotundamente que para presumir ya no hay que sufrir.

¿Qué es el modelling y para quién está indicado?

Modelling es una técnica propia de Niuno que se basa en la tecnología Tripollar, mecanismos de drenaje y un protocolo de tratamiento muy detallado. La tecnología Tripollar nos permite reducir grasa localizada, celulitis, flacidez y mejorar el aspecto de nuestra piel. Con una misma tecnología y una sola máquina conseguimos los mismos resultados que con una sesión de ultracavitación, una radiofrecuencia y un masaje drenante. Es un tratamiento muy completo,



absolutamente indoloro y con resultados desde la primera sesión. La respuesta por parte de nuestros clientes ha sido muy satisfactoria, superando incluso nuestras expectativas y la verdad es que estamos encantados con los resultados.

Háblenos de su equipo de trabajo y de la importancia que ha tenido para usted.

Como ya he mencionado anteriormente, considero que esta ha sido una de las claves de nuestro éxito. Contamos con un equipo estudiando de cuatro mujeres que han sido especialmente formadas para cada una de las máquinas con las que trabajamos. Todas ellas tienen la titulación de técnico-sanitarias y un amplio conocimiento del sector de la estética. La encargada Zaira López es la especialista en la unidad de láser, con una experiencia de más de 4 años en el sector. La especialista en Lipoescultura (Modelling) es a la vez esteticista y se ha especializado en diversas técnicas de remodelación corporal. Desde el trato con los clientes

hasta su profesionalidad todo ha sido formidable desde el comienzo. Desde luego Niuno ha llegado a donde está gracias a este fabuloso equipo.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro?

Nuestros proyectos de futuro vienen dados por la necesidad de poder responder a nuestra demanda con la mayor inmediatez posible, ampliando, mejorando instalaciones y cambiando a una ubicación más céntrica y con una dotación importante de aparcamiento. Ya nos hemos decantado por un local que consideramos que reúne absolutamente todas las condiciones necesarias para crear un importante centro médico estético. Digo centro médico estético precisamente porque la proyección de futuro en Niuno pasa también por la incorporación de novedosos tratamientos médico estéticos a nuestro catálogo de servicios, de la mano por supuesto de un médico especializado.

90 ANIVERSARIO: ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA 2010 DE MUTUAL MÉDICA

Mutual Médica afirma que la solvencia de la entidad garantiza la jubilación del médico

La Asamblea General Ordinaria de Mutual Médica se convirtió ayer en un acto muy especial, ya que estuvo marcada por la conmemoración del 90º Aniversario. También se han celebrado elecciones para renovar parte del Consejo de Administración de la entidad.

La conmemoración del 90º Aniversario marcó ayer la celebración de la Asamblea General Ordinaria 2010 de Mutual Médica, que aprobó por unanimidad la gestión del Consejo de Administración durante 2009, así como las cuentas anuales del ejercicio anterior.

El informe del presidente, el doctor Nolasac Acarín, hizo hincapié en que, a pesar de la situación de crisis económica que estamos viviendo, Mutual Médica continúa siendo la mutualidad de previsión social de referencia para el colectivo médico. "Es más", ha señalado el doctor Nolasac Acarín, "Mutual Médica es una entidad responsable y comprometida con los médicos de toda España, por ello es la mejor herramienta que tiene el médico para confiar la previsión económica de su futuro", y ha resaltado muy especialmente su función como complemento a la jubilación, importante para que los médicos puedan mantener su nivel de ingresos.

En total, Mutual Médica cerró el año 2009 con más de 34.000 médicos mutualistas y una facturación de 34 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 16% respecto al ejercicio 2008; sin embargo, las prestaciones pagadas ascendieron todavía más, un 22%, alcanzando los 6,4 millones de euros. Este último porcentaje supone un claro ejemplo de lo que es Mutual Médica, una entidad sin ánimo de lucro cuya misión principal es cubrir las necesidades de todos los médicos españoles siempre que lo necesiten.

Por su parte, el activo total superó los 214 millones de euros y las provisiones técnicas llegaron a la cifra de 153 millones de euros. El margen de solvencia es 4,7 veces superior al exigido por ley; presenta, por lo tanto, un excedente de 27,2 millones de euros. Estas cifras denotan una buena salud

económica y son un claro reflejo de la política de prudencia y solvencia contrastada mantenida por la mutualidad de los médicos.

Tras la aprobación de las cuentas anuales, se procedió a la votación

para la elección de seis consejeros del Consejo de Administración, resultando reelegidos los siguientes doctores: Dra. Rosa Mª Boyé de la Presa, Dr. Josep Mª Combalia Aleu, Dra. Anna Darnell Mar-

tín, Dr. Enrique Sala O'Shea y Dra. Mª Asunción Torrents Fernández, y elegido por primera vez el Dr. Mariano de la Figuera von Wichman.



Entrevista: Natalia Carrera, directora general de Librería Médica Carrera

“La Librería Médica Carrera es un referente de la literatura médica en nuestro país”

Librería Médica Carrera es la primera librería especializada en Medicina de Galicia y una de las más destacadas de España. Durante estos años, la compañía ha fortalecido su liderazgo en el campo de la literatura médica y en otras áreas de conocimiento socio-sanitarias como Veterinaria, Enfermería, Farmacia, Fisioterapia, Psicología y Odontología. Librería Médica Carrera es, además, un referente entre las librerías científicas, donde cualquier investigador puede acceder a las últimas novedades publicadas en campos como la Genética, la Bioingeniería, el Medio Ambiente, la Biología y las Ciencias del Mar.

Después de estos casi 40 años de actividad ¿puede hablarnos de cómo fue el comienzo y la evolución de Librería Médica Carrera?

Librería Médica Carrera nació en el año 1972, fruto de la visión de mi padre, Ignacio Carrera, que supo leer en las necesidades de los médicos y los profesionales de la salud el futuro de un servicio que por aquel entonces marcó un hito en Galicia y en España. Mis padres pusieron en marcha algo más que un negocio familiar: se sentaban las bases de la profesionalización, el conocimiento y el futuro de una compañía que hoy sin ninguna duda marca un referente en el campo de la literatura médica en nuestro país.

“En este momento disponemos de 15.000 títulos en existencias, tanto en formato impreso como en digital”

¿Cómo definiría su filosofía de trabajo?

Para mí lo más importante es la calidad y la atención personalizada que desde siempre hemos intentando mantener con todos y cada uno de nuestros clientes, así como nuestra pasión por la Medicina.

¿Cuáles son las principales líneas de actividad?

En nuestra librería abarcamos



todas las especialidades médicas, a las que cada año vamos sumando nuevas áreas de conocimiento. Además, trabajamos con los últimos avances tecnológicos, como la venta online o el libro electrónico. En este momento, disponemos de 15.000 títulos en existencias, tanto en formato impreso, digital, DVD.

¿Qué servicios ofrecen?

Disponemos de una amplia base de datos de cualquier publicación científico-médica, la cual mantenemos actualizada constantemente.

Ofrecemos visitas personalizadas, tanto a facultativos como a instituciones, donde presentamos las últimas novedades en cada campo. Mantenemos un elevado stock de libros actualizados constantemente, en nuestras librerías (Vigo, A Coruña, y próximamente Santiago), no solo nacionales sino especialmente importados de cualquier país; Inglaterra, Alemania, Francia, EEUU...

¿Cuáles han sido las claves del éxito?

La excelencia de nuestro trabajo avalada por diversos reconocimientos nacionales e internacionales, y un espíritu de superación permanente, en el que hay que reconocer la colaboración y agradecimiento a todo el personal que ha trabajado durante estas cuatro décadas en la librería.

Por último, me gustaría agradecer la gran comprensión de mis tres hijos, a los que mi dedicación como librera les ha restado horas como madre.



Entrevista: Dr. Jorge Valdés, especialista en Cirugía Plástica, Reparadora y Estética.

“El consejo al paciente está siempre encaminado a que consiga el mejor resultado”

El doctor Jorge Valdés Hernández nació en Sevilla en 1971. Se licenció en Medicina y Cirugía en la Universidad de Sevilla en 1995. Completó la especialización vía MIR en el complejo hospitalario Santiago de Compostela en 2001. Completó su formación en diversos estudios en Madrid, París, Alemania y Río de Janeiro, y desde 2002 centra su actividad profesional en el sector de la Cirugía Estética. Es miembro de la SECPRE, de la Internacional Society of Aesthetic Plastic Surgery y “fellow” de la European Board of Plastic, Reconstructive and Aesthetic surgery. En la consulta del doctor Valdés trabaja un completo equipo de profesionales y todas las intervenciones se realizan en centros hospitalarios de primer nivel, acudiendo de nuevo a la consulta únicamente para hacer el seguimiento.

La consulta está situada en la calle Montero Ríos, en pleno centro de Santiago de Compostela

¿Cuáles son los tratamientos que realiza?

En la consulta abarcamos todos los tratamientos relativos a la cirugía estética, tanto facial como corporal (lifting, párpados, nariz, liposucciones, cirugía estética mamaria...). En ocasiones, encontramos casos en los que el tratamiento más adecuado para mejorar alguna característica puede no ser el quirúrgico. En estos casos, ofrecemos tratamientos sin cirugía. Botox, microdermoabrasiones, peelings, rellenos de surcos, arrugas o labios... en general en la medicina estética nos limitamos a aquellos tratamientos que tienen una eficacia bien probada, así como un margen de seguridad muy amplio.

¿Cuáles son los más solicitados?

La cirugía que más realizamos (que es además la



que estadísticamente es la que más se hace en el mundo), es la mamoplastia de aumento, seguida de cerca de la liposucción. En cuanto a la medicina estética, probablemente el tratamiento más realizado sea la aplicación de toxina botulínica.

¿Qué importancia tiene un buen equipo para usted?

Es imposible subestimar la importancia de contar con un buen equipo alrededor. Incluso aunque su labor no sea visible claramente para las pacientes, en incontables ocasiones pueden marcar la diferencia, no sólo en conseguir un buen resultado, sino en que la experiencia global de someterse a una intervención sea vivida como un episodio agradable o bien con miedos o inseguridades. En mi opinión, se debe contar con un equipo bien preparado en todas las áreas de la estética, con el fin de que el cirujano pueda centrarse única y exclusivamente en aquello que de verdad domina: la cirugía.

¿Los pacientes traen ideas fijas, o prefieren que les oriente?

Los pacientes suelen venir con una idea preconcebida: realizar aquel tratamiento que le ha ido bien a algún conocido y, a ser posible, con las mismas características particulares que a él o ella. Evidentemente esto no es siempre posible.

Lo que le funciona bien a una determinada paciente, no tiene por qué funcionar bien a otra. Una vez que en consulta se evalúa el caso y se propone una línea de tratamiento, normalmente la paciente se deja aconsejar sin problema. Hay que tener en cuenta que cuando una paciente acude a consulta, ya ha depositado en ti la confianza, y como sabe que el consejo que se le da está siempre encaminado a que consiga el mejor resultado, lo acepta de buen grado.

¿Es frecuente que los pacientes acudan por problemas menores o inexistentes a solicitar un tratamiento?

En general, la inmensa mayoría de las pacientes, acuden por un problema estético que es bastante importante y que condiciona su vida diaria. Suelen ser personas muy centradas, que saben lo que necesitan, se dejan aconsejar, y una vez tratadas, vencen sus complejos. Prácticamente siempre, tras una cirugía estética, podríamos decir que la paciente vive más feliz. Afortunadamente, los casos en que alguien magnifica un problema menor, se queja de un defecto inexistente o busca algo fuera de la norma (pechos excesivamente grandes, nariz sobreoperada) son extremadamente infrecuentes. Cuando los detectamos, buscamos ayuda psicológica, nunca física.

Dr. Nicolás García Soto Otorrinolaringólogo



Nueva técnica para el implante de grasa en glotis, sin perforar la mucosa

Desde el 5-12-05 hasta un año y medio después, hemos realizado cuatro implantes de grasa autóloga en las glotis de tres enfermos cordectomizados y una parálisis iatrogénica en una paciente operada varias veces de quemodectoma del temporal.

La técnica consiste en introducir grasa del propio paciente, en el espesor de la cuerda paralizada o entre la mucosa y el pericondrio interno del ala tiroidea a nivel glótico, en caso de cordectomía previa, a través de un orificio labrado en el hueso tiroideo con broca o fresa adecuadas y por medio de una cánula de punta roma, con objeto de no perforar la mucosa y de evitar al máximo la hemorragia submucosa. Controlando este tiempo por laringoscopia directa o por fibrolaringoscopia monitorizada con pantalla. Cerrando el único orificio óseo con cera de hueso o con un tornillo de titanio. Evitando así la salida de la grasa inyectada a presión a través del orificio u orificios del pinchazo o pinchazos, si se hubiese realizado a través de partes blandas, especialmente en los casos de pacientes cordectomizados.

El primer caso, un hombre de 80 años. Ha sufrido una importante reabsorción de la grasa implantada de un 30-40 % no obstante sigue con buena voz, buena capacidad tusígena y expectorativa. Lo mismo le pasa a la paciente de la parálisis iatrogénica. Pero los otros dos casos han sufrido una mayor reabsorción y la calidad de la voz ha disminuido con respecto a los primeros meses del postoperatorio, obligando a una reimplantación.

Su propio sitio
WEB
en una semana

Páginas personalizadas: Html
Nosotros / producto / contacto

Cuentas de e-mail:
info@suempresa.com

Trámite de dominio
www.sudominio.es

En julio y agosto
50 %

PÍDANOS PRESUPUESTO
981 012 350 - 647 553 672

Entrevista: Dr. José Ferreras Granado

Director del Centro de Implantología y Cirugía Oral y Maxilofacial Dr. José Ferreras

“Aunque tratamos toda la patología de la boca y cara, nos hemos especializado en el tratamiento con implantes dentales”

El Dr. José Ferreras Granado (León 1970) es Doctor en Medicina y Cirugía (sobresaliente cum laude), especialista en Cirugía Oral y Maxilofacial. Compagina su actividad en el CHUAC con su actividad privada dirigiendo 2 Centros en A Coruña y Ferrol. Autor de más de 30 artículos científicos, 80 comunicaciones en Congresos e innumerables ponencias y cursos dirigidos para la formación en Implantes Dentales y en Cirugía Maxilofacial.



El Dr. José Ferreras en su despacho en el Centro de Implantología y Cirugía Oral y Maxilofacial

El Centro de Implantología y Cirugía Oral y Maxilofacial Dr. José Ferreras

José Ferreras nace en 2001 ¿cuál es su valoración de la evolución del Centro en estos años?

Hemos experimentado un desarrollo creciente, gracias a la fidelidad de los pacientes. Hemos intentado llevar a nuestra práctica diaria un análisis de la pérdida de dientes, no únicamente como el mero menoscabo de la pieza ausente, sino analizando la pérdida de masa ósea que conlleva, la limitación de encía, la estética o falta de estética resultante de este déficit...en definitiva no se trata solo de poner un implante, sino de RECUPERAR LA ANATOMÍA de la zona a tratar, y para ello nos apoyamos de todos los medios humanos (nuestro

estudio de los casos, discutidos entre todos los profesionales implicados desde la cirugía, el técnico del laboratorio, el protodoncista), y tecnológicos con la planificación informática de nuestros tratamientos (empleamos software de planificación partiendo de la prótesis para posteriormente poder poner los implantes guiados por los dientes que vamos a colocar; también nos permite la colocación de implantes sin hacer incisiones -sin cirugía)

¿Cómo definiría su filosofía de trabajo?

Nuestro objetivo fundamental es la satisfacción de los pacientes. Es importante escuchar lo que el paciente quiere, y si esto es acorde con lo que se le puede ofrecer, nuestro esfuerzo va encaminado a lograr ese objetivo. Nuestra

orientación hacia el paciente significa cercanía, disponibilidad y compromiso, sobre todo compromiso en obtener un resultado óptimo.

¿Cuáles son los principales patologías que trata?

Aunque tratamos toda la patología de la boca y cara, nos hemos especializado en el tratamiento con implantes dentales. Cuando los implantes dentales son la solución, ofrecemos a los pacientes todas las posibilidades de tratamientos, apoyados en la tecnología de última generación desde el diagnóstico inicial hasta el final de los tratamientos. Estamos especializados en IMPLANTES Y DIENTES FIJOS EN EL DÍA (desde la clásica técnica de all on four, hasta cualquier solución para un solo diente o toda la boca). Dos apartados nos diferencian del resto de clínicas: por un lado resolvemos cualquier tipo de déficit óseo que pudiera presentar el paciente (elevaciones de seno maxilar, injertos de hueso del paciente, cadáver o sintético, según las indicaciones, injertos de encía) y por otro lado basamos nuestro trabajo en la informatización y procesamiento de nuestros trabajos desde el diagnóstico, trabajo de laboratorio y resultado final.

¿Qué servicios ofrecen? Por supuesto, como Ciru-

jano Oral y Maxilofacial nuestros servicios no se limitan a la implantología. Resolvemos toda la patología quirúrgica oral (muestras del juicio, quistes, tumores...), la cirugía de las deformidades faciales (esto es operar en la mandíbula, el maxilar superior, el mentón para modificar la posición del esqueleto facial y sobre esto se producen modificaciones en la manera de morder y por supuesto en la estética facial; es un concepto muy actual de la cirugía estética y funcional facial. Por supuesto también tratamos otro tipo de procedimientos faciales como rellenos faciales con ácido hialurónico, empleo de botox, y cirugía estética facial. Así mismo nuestra especialidad se ocupa de la traumatología facial, el cáncer de cabeza y cuello, las glándulas salivares y los problemas de la articulación temporomandibular. Y todo ello siendo una especialidad muy nueva y en cierto modo desconocida para el público en general.

¿Qué importancia ha tenido su equipo en el éxito de la Clínica?

Si bien es cierto que el impulso inicial de la clínica es fruto de mi iniciativa (siempre me atrajo la idea de proyectar un método de trabajo y crear un grupo de trabajo), no es menos cierto que tengo la enorme suerte de contar con un grupo de profesionales to-

talmente comprometidas, con iniciativas formativas constantes que han sido y son el verdadero motor de nuestro desarrollo profesional, además del excelente ambiente de trabajo que generan todos los días, y que se proyecta hacia los pacientes.

¿Qué avances técnicos y tecnológicos han incorporado a la Clínica?

Hemos apostado por la digitalización de todos los procesos, hemos introducido, ya desde hace 3 o 4 años un software informático para el diagnóstico de los pacientes que solicitan implantes dentales, aplicaciones en laboratorio para la confección de prótesis guiadas por ordenador y aditamentos hechos a medida.

¿Qué objetivos de futuro se ha marcado?

Seguir a la vanguardia de todo aquello que pueda afectar a mejorar los resultados de nuestros pacientes: nuevas superficies de implantes (porque no todos los implantes dentales son iguales), nuevos materiales de relleno óseo, el empleo de proteína morfogenética, cultivos de hueso (partir de unas células poder disponer de todo el hueso del paciente que queramos), la introducción de los simuladores de cirugías de esqueleto facial..., seguiremos a la vanguardia de nuestra especialidad.



El Dr. Ferreras con su equipo en el Centro de Implantología y Cirugía Oral y Maxilofacial Dr. Ferreras

CENTRO OFTALMOLÓGICO GUTIÉRREZ MAZERES Y AMORÓS

El láser femtosegundo revoluciona el mundo de la cirugía ocular

Ana lorenzo

El Centro Oftalmológico Gutiérrez Mazerés y Amorós (Cogma) ha sido el primero de España en aplicar esta nueva técnica en los pacientes con presbicia, y ahora estudia utilizarla en los que sufren cataratas.

Hace más de 20 años que el oftalmólogo Carlos Gutiérrez Amorós comenzó a trabajar en la clínica de su padre en A Coruña, en la que no ha parado de investigar y de aplicar las nuevas tecnologías en el mundo de la oftalmología, hasta convertirla en una de las mejores a nivel estatal e internacional. De hecho, este centro fue el primero de toda España en comenzar a utilizar el nuevo láser femtosegundo para operar la presbicia o vista cansada. «El sistema de utilización es muy sencillo, porque el nuevo láser crea unas burbujitas en el interior de la córnea que permiten despegarla sin necesidad de realizar ningún corte, que era la técnica que se venía haciendo hasta ahora (lasik). Por eso, la

utilización de este nuevo láser es más seguro, más preciso, y cicatriza mejor, porque cuando no hay cortes, hay menos riesgos de infección», explica Carlos Gutiérrez Amorós, quien reconoce que el tiempo de recuperación todavía es mucho menor, y que la mayoría de los pacientes ya estarían listos para conducir o para trabajar a las pocas horas de la intervención quirúrgica, porque han recuperado totalmente la visión.

Esta operación de presbicia, que apenas dura 20 segundos, está recomendada principalmente para las personas mayores de 45 años que tiene más de una dioptría y media de vista cansada o que dependen totalmente de las gafas de cerca para desarrollar su vida cotidiana. El coste de una cirugía de este tipo

varía según la aplicación concreta a cada paciente, y según apunta Gutiérrez Amorós, «teniendo en cuenta que este tratamiento aplica la tecnología más avanzada, no se puede hablar de que sea una cirugía cara o barata, sino que el valor de un tratamiento como éste reside en los resultados sobre la calidad de vida del paciente.

Gracias a todos estos avances, el Centro Oftalmológico Gutiérrez Mazerés y Amorós (Cogma) se ha convertido en una clínica de investigación continua para la empresa que fabrica el láser femtosegundo. «Por eso, todas las novedades que introducen en Europa, las podemos probar aquí, y nuestro futuro más inmediato pasa por aplicar esta técnica a los pacientes con cataratas. Para nosotros será el siguiente paso, y confío en que después del verano estemos ya preparados para que sea una realidad. La operación de cataratas se hace desde fuera del ojo, casi sin tocarlo y dura unos 30 segundos. Solo hay que aplicar el láser, limpiar el ojo y meter una lente», describe el oftalmólogo coruñés.

Además, de estas utilidades, las novedades que introduce el láser femtosegundo es su aplicación en otro tipo de intervenciones para corregir el astigmatismo, para



El doctor Carlos Gutiérrez, director de COGMA

los trasplantes de córnea o para el tratamiento del queratocono con anillos intracorneales. El queratocono es una enfermedad en la que la córnea se va deformando progresivamente, así como la calidad de la visión, que no se puede corregir

con gafas; el uso de lentes de contacto es limitado, y finalmente hay que recurrir a la cirugía. Con este nuevo láser, también se puede curar esta enfermedad de los ojos, para que el paciente pueda tener una buena vista.

“Todas las novedades que se introducen en Europa, las podemos probar aquí, y nuestro futuro más inmediato pasa por aplicar esta técnica a los pacientes con cataratas, casi sin tocar el ojo y dura unos 30 segundos. Solo hay que aplicar el láser, limpiar el ojo y meter una lente”, señala el doctor Gutiérrez



COGMA aplica la tecnología más avanzada cirugía oftalmológica



Quince años haciendo desaparecer la miopía

La clínica que dirige Carlos Gutiérrez Amorós también puede presumir de ser una de las primeras que, hace quince años, comenzó a operar la miopía con láser. El oftalmólogo coruñés recuerda como anécdota que entonces era una técnica poco conocida en España y en Galicia, y, con el paso de los años, «esta operación se ha ido y se ha demostrado que es una técnica perfectamente válida y segura».

Gracias a esta intervención quirúrgica más de 6.000 pacientes del Centro Oftalmológico Gutiérrez Mazerés y Amorós (Cogma) han dicho adiós a la miopía, y lo siguen haciendo diariamente, ya que ahora también se puede aplicar el láser femtosegundo para corregir este defecto en la visión, lo que permite que la intervención sea más segura, precisa y rápida, porque no es necesario realizar ningún corte en la córnea del paciente.