

PREMIOS BELLEZA Y ESTÉTICA • MIÉRCOLES 21 DE JULIO DE 2021

LARAZÓN



A large, abstract geometric portrait of a woman's face and shoulders. The face is composed of numerous triangles in various colors, including black, green, yellow, orange, blue, and pink. The woman has dark hair and is looking slightly to the right. The background behind the portrait is a solid white.

**Premios
Belleza
y Estética**

LA GALA



L. R. E.

El hotel Meliá Avenida de América de Madrid acogió, en la noche del pasado 13 de julio, los Premios Belleza y Estética de LA RAZÓN. Francisco Marhuenda, director del periódico, fue el encargado de dar la bienvenida con unas palabras a los galardonados y sus acompañantes, y posteriormente de hacerles entrega de las figuras acreditativas.

La gala, que dio comienzo sobre las siete de la tarde, fue iniciada con un discurso de apertura por parte de Marhuenda, donde destacó la importancia tanto de la salud como del bienestar y su interconexión. «Desde la antigüedad hasta nuestros días, sabemos que la belleza y la estética han sido muy importantes. Ya en las grandes civilizaciones antiguas encontramos que la belleza, la salud, son aspectos fundamentales, van unidas. Sentirnos bien es fundamental, tanto por fuera como por dentro», relató. También destacó el importante peso

CUANDO INVERTIR EN BELLEZA ES INVERTIR EN SALUD Y BIENESTAR

LA RAZÓN celebró en Madrid los Premios Belleza y Estética en una gala en la que 18 empresas, médicos especialistas y clínicas fueron distinguidos por sus trayectorias profesionales y sus éxitos en el sector

económico que representa el sector en la actualidad en sus diferentes áreas y modalidades, haciendo hincapié en los miles de puestos de trabajo que genera en nuestro país, así como la profesionalidad y trayectoria de los galardonados.

Andrés Navarro, consejero delegado de LA RAZÓN, y Francisco Hiraldo, presidente del consejo de administración, acompañaron a Francisco Marhuenda en el acto en representación del periódico, en un nuevo ejemplo del apoyo institucional a empresas y profe-

sionales de todos los campos de la economía española que distingue a LA RAZÓN desde su fundación.

La escritora, directora y presentadora de televisión María Zubay fue la encargada de dirigir la gala. En su intervención inicial,

se mostró muy agradecida por estar presente en la celebración de un evento a favor de un sector tan importante social y económicamente, ya que «gracias a médicos especialistas, empresas, clínicas y otros profesionales del sector, muchas personas encuentran remedio a problemas físicos y psicológicos que suponen una verdadera carga en sus vidas. Y también, por qué no admitirlo, nos permiten suavizar esas pequeñas «huellas» de la edad. Tratamientos, muy sencillos y apenas invasivos, como el botox, el ácido hialurónico, los hilos tensores, los diferentes láser, las vitaminas y el lifting sin cirugía, entre otros, consiguen borrar prácticamente el paso del tiempo. No podemos evitar que pase, pero sí conseguir que pase y que casi no se note», dijo.

Tanto ella como varios de los premiados remarcaron la necesidad de dar reconocimiento a los profesionales relacionados con el sector por su estrecho vínculo con la salud. «Nuestro lema es ese, salud y belleza tienen que estar

Foto de familia del director de LA RAZÓN, Francisco Marhuenda, con los galardonados en los Premios Belleza y Estética organizados por el periódico en el hotel Meliá Avenida de América de Madrid



Francisco Marhuenda en su discurso de apertura de los premios



Moisés Blanco, Raquel Fernández, Adelia Fernández, Marco Romagnoli y Catalina Poza durante la gala



María Zabay, la presentadora del evento

acompañados de bienestar. Cuando una persona se siente bien, se siente segura de sí misma al final es más feliz ante las cosas, por lo tanto creo que somos un eslabón fundamental en la economía del país y sobretodo en la salud», manifestaba la doctora Judit Valiente, propietaria de la Clínica Judit Valiente. Elevando al mismo tiempo el valor de años de intenso trabajo e investigación, de ilusión y preocupación por sus pacientes. «Creemos que el futuro de la medicina es la medicina personalizada, y trabajamos en este sentido cada día desarrollando nuevas técnicas, gracias a nuestro departamento de investigación y desarrollo, que trabaja sin descanso para que este tipo de terapias sean cada vez más eficaces, más seguras y más asequibles a todos los pacientes», recalca por su parte el doctor Xavier Tintoré, fundador y director médico de Exolife.

Otro de los temas recurrentes que se dieron en los discursos de agradecimiento de los galardonados y que sirvió para reivindicar

la labor del sector en materia de medidas protocolarias de higiene, fue su actuación en los meses más duros de la pandemia de la COVID-19. Gracias a sus protocolos de tratamiento y la asepsia de sus quirófanos, la incidencia de casos en centros de este tipo ha sido prácticamente nula. En muy poco tiempo, tuvieron que poner en marcha unos protocolos de actuación muy escrupulosos. «Creo que nos podemos poner todos una medalla de oro por cómo estamos haciendo las cosas, por todo lo que ha pasado en la pandemia. Los centros de estética y medicina estética no han tenido contagios, siempre hemos trabajado con unos protocolos de tratamiento impolutos», declaraba Ana María Fle Gutiérrez, gerente de Flé Cosmetics.

A su vez, se destacó el tesón con el que muchas empresas del sector han tenido que trabajar para poder salir adelante durante estos complicados meses. «Estamos encantados de recibir este galardón en un año que no ha sido

«Sentirnos bien es fundamental, tanto por fuera como por dentro», dijo Marhuenda, quien destacó los miles de puestos de trabajo que genera el sector en nuestro país

nada fácil, ni para nosotros ni para nadie. Aún recuerdo en vísperas del decreto de alarma cuando subí a la sala de formación con mis trabajadores para anunciarles que el 90% de la compañía debía quedarse en ERTE. Quiero dar las gracias a todos mis trabajadores, desde el último de producción hasta el primero de dirección, que han sabido dar lo mejor de sí mismos para poder sacar adelante un año complicado. La compañía no solo ha mantenido sus puestos de trabajo, sino que, a día de hoy, en relación con estas mismas fechas del año pasado hemos ampliado nuestra plantilla un 30% y eso sin duda es mérito de nuestros clientes y del trabajo colectivo de todos», declaraba Juan Carlos Fernández, CEO de Sapphire Group.

18 galardones a la excelencia

Los 18 premiados de la noche representaron distintas áreas de la belleza y la estética, incluyendo médicos, empresas, centros hospitalarios, investigadores y labo-

ratorios. Phergal, Flé Cosmetics, Sapphire Group, Asclepion Laser Technologies, Bartosz Kosmecki, IBSA Derma, Raquel Fernández de Castro, Miguel de la Cruz, Exolife, Judit Valiente García, Marco Romagnoli, Insparya, Clínicas dentales José Luis Mejía, Federico Rehberger, Clínicas DrSmile Iberia, Clínicas W, Abraham Moisés Barbero y Luis Vecilla Riveilles integraron la lista de galardonados.

Después de que cada uno de los premiados recogiera su galardón y diera un breve discurso, en el que se agradeció a LA RAZÓN la convocatoria de los premios y por su apoyo al sector, María Zabay cerró el acto con un breve discurso en el que «al margen de las connotaciones, positivas y negativas, en la sociedad de la imagen que nos ha tocado vivir», animó a los premiados a seguir trabajando, superándose cada día, para poder continuar haciendo feliz a la mayor cantidad de personas posibles, porque el bienestar también es salud.

LA GALA



Jordi Alorda, Carla Campderà y Felipe Hortelano, de Ibsa Ibérica



Noelia Sánchez, Karishma Jeswani, Cintia Domínguez y Laura Portugal



Ana Aventin y Rebeca Jiménez, de Asclepion Laser Technologies



Pilar Muñumer, Juan Carlos Fernández, Ana Carazo y Alberto García, de Sapphire Group



Silvia Francesca Jaimes y Xavier Tintoré, de Exolife



Ana María Flé y Pedro Jiménez



Isabel González y Miguel de la Cruz



Moisés Blanco, Raquel Fernández y Adelia Fernández



Javier Pedraz, Marta Dávila Ponce de León y Carlos Portinha, de Insparya



Bartosz Kosmecki y Manuel Vergara



José Luis Mejía



Marco Romagnoli, Catalina Poza y Angelo Pirola

LA GALA



Primitivo Roig, Marta Escribano y Francisco Lebreux, de Clínicas W



El doctor Luis Vecilla Rivelles y su hijo Jaime Vecilla



Abraham Moisés Barbero



Javier Cañones, Álvaro Mazón, Lourdes Pastor y Yolanda Domínguez, de Clínicas DrSmile



Beatriz Calleja, Federico Rehberger, Javier Martínez y Cristina Rehberger



La doctora Judit Valiente

L. R. E.

Para hablar de los inicios de Phergal Laboratorios hay que remontarse al año 1984, cuando nace esta compañía dermofarmacéutica de vanguardia que, hoy en día, cuenta con una sólida experiencia farmacéutica, rigor científico e innovación, presente en más de 40 países en los cinco continentes. Especializada en dermocosmética, su objetivo final es ofrecer a las personas los productos de la más alta calidad farmacéutica, pensando siempre en la salud, bienestar y belleza de las personas.

Apuestan por productos que han pasado por un largo proceso de investigación, en los que se combinan ingredientes de origen natural específicos para los problemas de la salud de la piel y su belleza, con los más avanzados métodos de fabricación farmacéutica e I+D+i, seña de su identidad. «Nuestras formulaciones pasan diversos test de control dermatológico, clínico y pediátrico para asegurar la máxima eficacia en sus resultados, respetando las pieles más delicadas. Contamos con la más alta gama de productos dermatológicos certificados, pensados para cubrir todas las necesidades de la salud y la belleza para toda la familia, entre las que se encuentran Dr. Tree, nuestro buque insignia en lo que a cosmética natural certificada se refiere, cuidando específicamente las pieles sensibles y con tendencia atópica», explican en la compañía.

Cosmética sostenible

Phergal lanza en 2018 la marca Dr. Tree con el objetivo de concienciar a sus consumidores de la posibilidad de disfrutar de una cosmética sostenible, respetuosa con la piel y con el medioambiente. Hoy en día, es su marca más ética y eco-friendly, y está enmarcada en el movimiento en tendencia «clean beauty». Cuenta con una completa gama de productos dermofarmacéuticos para la higiene y el cuidado de las pieles sensibles de toda la familia, que abarcan desde geles de ducha, jabón de manos, bálsamos hidratantes, productos de higiene íntima y tratamientos específicos, hasta su innovadora línea de cosmética sólida, con geles de ducha y champús 2 en 1, formulados específicamente para las necesidades de cada tipo de piel y cabello de la farmacia y parafarmacia.

«Nuestra mayor diferenciación está en nuestras exclusivas formulaciones, que contienen más de un 99% de ingredientes de origen natural, certificados por Eco-

PREMIO A LA MARCA ECO EN PARAFARMACIA
POR SU MARCA «DR. TREE»

«DR. TREE», SENSIBLES CON LA PIEL Y CON LA NATURALEZA

Laboratorios Phergal lanzó en 2018 esta marca, que se ha convertido en referente de la cosmética sostenible

cert Cosmos Natural, que garantiza la calidad de los mismos», apuntan desde Phergal. Estas formulaciones de alta eficacia respetan, protegen y fortalecen el microbioma de la piel, y están dermatológicamente testadas y avaladas clínicamente con ensayos de eficacia y seguridad. «Utilizamos solo química verde y colaboramos con la mejor gestión de los recursos naturales, así como de las emisiones y residuos.

Utilizamos 'packaging' reciclado y reciclabl e y cuidamos de los bosques y océanos», añaden.

La sensibilidad, factor clave

En Dr. Tree, ser sensibles a las necesidades de la piel y, a la vez, ser sensibles con la naturaleza es el lema principal. Apuestan por la innovación e incorporan la protección del medioambiente en cada paso de su producción, promoviendo el uso de materiales

Atender a las demandas actuales

Los consumidores actuales valoran enormemente que las compañías realicen una correcta gestión de los residuos, así como que reciclen y hagan uso de productos reciclados. Estos temas forman parte ya de nuestro día a día y son un componente inevitable no solo en la actividad industrial, sino en cualquier otra. Phergal Laboratorios tiene todo esto en cuenta y optimiza al máximo los procesos de fabricación, así como también apuesta por una formación adecuada para sus empleados. Esta marca ha logrado, entre otras cosas, reducir un 21% el consumo de agua.

ecológicos y renovables y respetando al máximo el entorno, pero sin dejar de lado su compromiso con el cuidado de la piel.

Para la compañía, este premio es un reconocimiento «a todo el trabajo de desarrollo e investigación que, durante más de diez años, llevamos realizando en Phergal Laboratorios, con el objetivo de poder ofrecer la mejor calidad en los productos de la marca Dr. Tree. Una calidad que ha convertido a esta marca, a día de hoy, en una de las principales de nuestra compañía y del mundo dermofarmacéutico».

A pesar de ser una línea todavía joven, es indudable la gran trayectoria y el éxito que ya ha alcanzado. Este laboratorio ha sabido escuchar no solo las necesidades de los consumidores, sino también del planeta, ofreciendo una amplia gama de productos cosméticos naturales certificados. «Cuando el reto es adelantarse para ofrecer respuestas que mejoren la esencia de cada persona, es imprescindible escuchar sus necesidades, alternativas, matices... Y una vez que aprendes a hacerlo, puedes convertirte en inspiración», concluyen desde Phergal.



Karishma Jeswani, Global Marketing Manager de Laboratorios Phergal, y Cintia Domínguez, Communications & PR Manager de la compañía

LOS PREMIADOS



Ana María Fle Gutiérrez, gerente de la compañía, junto a Francisco Marhuenda

Un compromiso con la estética

Fle Cosmetics trabaja para posicionar a la estética en el lugar que le corresponde dentro del mercado. Por ello, apuesta por la formación cualificada, que permite a los profesionales gestionar de forma correcta los centros, así como diagnosticar y cuidar la piel y el cuerpo con los mejores métodos disponibles. «Soy esteticista, emprendedora y empresaria, y sé que la seguridad que te aporta el tener a alguien a quien consultar y que su respuesta sea ante todo honesta, clara y profesional, vale más que nada. Creo en mi profesión y valoro a mis clientes por encima de todo», sentencia Ana María Fle.

PREMIO AL ASESORAMIENTO Y FORMACIÓN EN COSMÉTICA PROFESIONAL

FLE COSMETICS, UN PROYECTO PARA LLEVAR LA COSMÉTICA A LO MÁS ALTO

Asesoran, forman y acompañan a los responsables de los centros de belleza para que ofrezcan los mejores resultados posibles a sus clientes

Ana María Fle Gutiérrez comenzó su andadura en el campo de la estética en 1995. Dos años más tarde tuvo la oportunidad de trabajar con un prestigioso médico estético, el doctor Josep Roca i Noguera, en la clínica Delfos (Barcelona). Allí vivió experiencias importantes de aprendizaje y sacó conclusiones que le hicieron llegar a formar Fle Cosmetics, una compañía que tiene como objetivo ayudar al profesional a llevar el campo de la estética al lugar serio, disciplinado y preparado que le corresponde.

Fle Cosmetics nace de la necesidad que había en el sector en cuanto a formación de diagnósticos, algo clave para alcanzar resultados espectaculares. Ofrecen apoyo continuo y atienden, de manera personal, los diferentes problemas que surgen en los centros de belleza. «Vender es muy fácil, pero acompañar, ayudar y tomar un negocio como tuyo para dar el mejor resultado posible, es ya es más complicado de encontrar. Nuestro foco precisamente es ese, apoyar a los centros para que sean referentes en resultados y rentabilidad», explica Ana María Fle Gutiérrez, gerente de la compañía.

El éxito de esta empresa pasa por conocer a la perfección el funcionamiento interno de un gabinete de belleza y por utilizar biotecnología aplicada a la cosmética. Las aplicaciones de la biotecnología cosmética más conocidas son las destinadas al cuidado de la piel. Buscan contrarrestar los efectos de la contaminación, la deshidratación, el envejecimiento prematuro y otros «inestéticos» producidos por la falta o el

indebidamente cuidado de la piel. También utilizan nanotecnología cosmética para poder introducir los principios activos que puedan ser mejor asimilados por la piel. A la pregunta de por qué biotecnología, Ana María Fle contesta que «porque no es una cosmética más, porque podemos trabajar con activos que de otra forma sería impensable, y porque trabajamos la piel de dentro hacia fuera. Al ir modificando su estructura mole-

cular, la piel acepta como propios esos activos, y por ello obtenemos los resultados que perseguimos».

La llegada de la COVID-19

Con la llegada de la pandemia del coronavirus, muchos sectores vieron cómo su actividad descendía. Sin embargo, no ha sido el caso de la estética y la belleza. «Incluso a día de hoy estamos desbordados y seguimos solucionando problemas que nos ha causado la mascarilla y la retirada de la misma. La COVID-19 ha afectado muchísimo a la piel de mil maneras diferentes. Hay que ofrecer una atención muy personalizada y un seguimiento exhaustivo», explica Ana María Fle.

Este sector ya contaba con numerosos y detallados protocolos de higiene y seguridad, pero con la llegada del virus, estos se han reforzado. Todo ello tiene mucho que ver con que no se han detectado importantes brotes de contagio en los centros de belleza.

«Me siento muy orgullosa de nuestro sector. Creo que podemos ir con la cabeza bien alta y que merecemos buena nota», resalta la gerente de Fle Cosmetics.

También hace referencia a que, al ser una sociedad de contacto, cercana con nuestra gente, hemos sufrido mucho durante esta pandemia, y después de vivir algo así, son muchas las personas que están buscando subir su autoestima, tanto física como mentalmente, una de las especialidades del campo de la belleza.

Después de pasar un año tan complicado como fue 2020, Ana María Fle asegura que «ahora nadie quiere sufrir. Por ello, buscamos buenos resultados pero sin dolor, sin sufrimiento y que sean rápidos, ya que cada día compramos más el tiempo. Nos hemos preparado para ofrecer las mejores soluciones a estas demandas, incorporando tecnologías nuevas que eran desconocidas hasta ahora, y con patente a nivel mundial», anuncia.

En Fle Cosmetics trabajan con biotecnología aplicada a la cosmética, y lo hacen después de conocer a la perfección cómo funcionan los centros de belleza

PREMIO A LA EMPRESA DE REFERENCIA
FABRICANTE DE EQUIPOS ESTÉTICOS

SAPPHIRE GROUP, VISIONARIOS EN DEPILACIÓN LÁSER

Fabrica equipos médico-estéticos de alta gama que ofrece para alquiler o venta

L. R.

Contar la historia de Shappire Group es contar la historia de un grupo que supo adelantarse a los acontecimientos y cubrió un nicho de mercado al que en los últimos años se han incorporado decenas de empresas.

Esta compañía surgió en 2001, justamente cuando empezaban a llegar los tratamientos de depilación mediante láser a España. El fundador de la firma supo ver que esta tecnología acabaría desplazando a las formas tradicionales de depilación y se convertiría en un verdadero nicho de negocio. «En aquel océano azul nace la compañía, comprando láseres para estos fines (¡carísimos!) y ofreciéndolos al mercado en régimen de alquiler. Cuando ya los actores son numerosos y el océano se va tiñendo de rojo, el negocio está en la fabricación de aparatos. Así, en 2014 la empresa se reconvierte en fabricante y produce el primer prototipo, el LS-1200, el láser de diodo para depilación más vendido en España. De ahí solo quedaba ir aumentando el portfolio de productos y los procesos de producción, gestión y calidad», recuerdan desde Shappire.

Ofrecer equipos médico-estéticos de alta gama bajo fórmulas de comercialización sumamente flexibles es el principal objetivo de esta compañía, que tiene como lema «Crecemos juntos». Gracias a sus servicios, cualquier cliente puede acceder a sus productos y alquilarlos durante un día, dos, una semana o un mes. Si después de probarlos quiere comprarlos, puede hacerlo al contado o mediante «renting», teniendo también la opción de pagar a plazos

Juan Carlos Fernández González, CEO de la compañía



LA CLAVE

Trabajo en equipo y eficacia en la atención al cliente

La compañía ha recibido este premio como si fuera «un reconocimiento a un trabajo colectivo, pues como decía el gran Don Alfredo Di Stéfano, ningún jugador es tan bueno como todos juntos». Shappire conforma un gran equipo con sus proveedores y clientes: «Nada de lo suyo nos es ajeno. Creemos en ellos porque somos iguales», cuentan. Aunque como fabricantes son una empresa joven y antes de su llegada ya había reputados productores de aparatología estética, su forma de fabricar y comercializar fue plenamente disruptiva. «Con nosotros nadie está obligado a hacer un notable desembolso para adquirir un producto. Pueden empezar alquilándolo o comprarlo mediante cuotas, según la capacidad y el crecimiento del cliente. Crecen nuestros clientes, crecemos nosotros, crecen nuestros proveedores. Y junto a ello, nadie atiende con un servicio tan diligente como el nuestro, en 72 horas máximo», garantizan.

financiados por Shappire, sin intermediación bancaria. «Ofrecemos todo un sistema gradual y holístico de adquirir grandes equipos mientras los clientes van creciendo en sus negocios. Este espíritu colaborativo, junto con un extraordinario servicio técnico (asistencia técnica en un tiempo máximo de 72 horas, firmado en contrato, frente a las varias semanas de otras empresas del sector), son nuestras enseñas de identidad», cuentan desde Shappire.

Buenos tiempos

El sector de la depilación láser lleva varios años en auge. Estamos en un momento en el que el cuidado personal, el bienestar individual y el aprecio de la belleza están más presentes que nunca en nuestras vidas. «Los cuidados corporales y estéticos forman parte, cada vez más, de nuestra vida cotidiana, contribuyendo a la armonía de conjunto. Hoy, desde el punto de vista del fabricante, se trabaja más en aparatología que produzca resultados estéticos y por tanto bellos, mediante

técnicas lo menos invasivas posibles. Por lo mismo, los centros de estética se acercan cada vez más a los resultados de la medicina estética, solo que sin cirugías», comentan desde la compañía, a la vez que reivindican que «es necesario exigir buenos productos, certificados y homologados conforme a normativas de calidad –en nuestro caso comunitarias– que combatan el intrusismo de aparatología de orígenes inciertos que no se acomodan a estándares saludables».

Tras unos años de ininterrumpido crecimiento en la cifra de negocio y de importantes incrementos de plantilla, Shappire centra sus esfuerzos ahora en digitalizar más intensamente la empresa, mejorar los instrumentos de gestión de calidad, los procesos de producción y el control de stocks. Con ello, quieren afrontar una doble estrategia: por un lado buscan diversificar las líneas de negocio; y por otro, aumentar y potenciar su presencia en el mercado internacional. Hasta la fecha, están presentes en 22 países.

LOS PREMIADOS

A. G.

Asclepion Laser Technologies ha operado como líder en el mercado internacional del láser médico desde 1977. Desde su nacimiento ha estado invirtiendo continuamente en investigación, desarrollando nuevas tecnologías, lo que le ha permitido asumir un papel de liderazgo en la industria de la óptica científica, donde colabora activamente con investigadores de las mejores universidades alemanas. En 1984 se estableció como una de las primeras empresas fabricantes de láseres de argón, que está destinado al tratamiento de lesiones vasculares oculares. Varios años más tarde lanzó MCL29, el primer láser de erbio para aplicaciones dermatológicas y estéticas, que aún se utiliza con éxito por médicos de todo el mundo. En 2012, la compañía presentó como pionero en el mercado un láser amarillo basado en la tecnología HOPSL (Láser Semiconductor de Bombeo Óptico de Alta Potencia), y demostró repetidamente su posición de liderazgo en el sector de la medicina láser.

Los continuos éxitos que ha alcanzado vienen de la mano del constante desarrollo de nuevas técnicas, lo que la han posicionado como una de las empresas más calificadas de toda la industria óptica a nivel mundial. Ese compromiso de Asclepion con la inversión en innovación queda atestiguado por varios premios obtenidos a lo largo de los años, entre los que figuran: el Certificado Capital y Statista a la «Empresa más innovadora de Alemania 2020»; el Premio Statista al «Innovador del año», en 2018 y 2019; y el Premio TOP100 a las «Medianas empresas más innovadoras de Alemania», en 2014.

Calidad e Innovación

Como empresa alemana con sede en Jena Optical Valley, famosa en todo el mundo por ser la patria de la industria óptica del país, todos los productos de Asclepion llevan la prestigiosa etiqueta de «Made in Germany». Desde la compañía aseguran que «lo hemos conseguido cumpliendo con los más altos estándares en gestión de calidad, corroborados por numerosas certificaciones. La empresa está certificada según las normas ISO 9001 e ISO 13485, y cumple con los requisitos del Apéndice II de la directiva europea sobre dispositivos médicos 93/42/CEE. La norma ISO requiere esencialmente la orientación constante de la organización hacia los procesos centrales, dentro y fuera de la empresa. Estos incluyen, por



Rebeca Jiménez, directora del departamento de Formación Técnica, y Ana Aventín Lanau, directora de Asclepion Laser Technologies en España, recogieron el premio

PREMIO A LAS TECNOLOGÍAS LÁSER MEDIOSTAR Y DERMABLADE DE ASCLEPION

ASCLEPION, LÍDER EN LÁSER MÉDICO A NIVEL MUNDIAL DESDE 1977

Esta empresa alemana encabeza la industria de la óptica científica gracias a su constante apuesta por la innovación

ejemplo, los procesos de innovación y todos los flujos de fabricación, desde la gestión de compras hasta la entrega, así como todas las actividades de posventa». En los últimos años, Asclepion ha logrado registros y autorizaciones en más de 70 países en todo el mundo.

En términos de innovación, Asclepion está invirtiendo continuamente en I+D para estar siempre a la vanguardia en tér-

minos de nuevas tecnologías y dispositivos innovadores. El último ejemplo de productos innovadores introducidos en el mercado son un láser para la eliminación de tatuajes y pigmentos, con el pulso más corto y la energía más alta disponible en el mercado; y un láser de holmio de alta potencia, con la característica única de un morcelador integrado, utilizado en urología.

En la actualidad, las principa-

El coronavirus no ha frenado la investigación

La pandemia ha planteado nuevos desafíos para Asclepion, como lo hizo para toda la industria y para todo el mundo. A pesar de la reducción de volúmenes y facturación, la filosofía de Asclepion ha sido convertir este desafío en una oportunidad en términos de investigación y desarrollo. Por esta razón, mientras que las inversiones generales de la empresa y la estructura de costos se han revisado con miras a reducir gastos, las actividades de I+D se han incrementado, especialmente invirtiendo en recursos humanos para impulsar y acelerar los proyectos de investigación en curso y prepararse en 2021 para ampliar la gama de nuevos productos.

les líneas de investigación de Asclepion abarcan tanto el campo estético como médico, además de la investigación aplicada, cuyo objetivo es desarrollar nuevas tecnologías que se lanzarán en los próximos meses. Por otra parte, Asclepion se compromete también a realizar una investigación básica y experimental en cooperación con institutos de investigación y universidades. El objetivo es explorar nuevas oportunidades de tratamiento y desarrollos tecnológicos que aún no están disponibles en el mercado. «Solo por mencionar algunos de ellos, los proyectos actuales en el campo estético comprenden el desarrollo de nuevas plataformas para el tratamiento de lesiones vasculares basadas, así como el desarrollo de nuevos sistemas de depilación basados en tecnología Diodo y Alejandrita», aseguran.

Por otro lado, en el campo de la medicina, está cooperando, entre otros proyectos, con varias universidades alemanas para la preparación de estudios clínicos sobre una aplicación innovadora de la tecnología Er: YAG, para el tratamiento de la atrofia vulvovaginal y la incontinencia urinaria por estrés.

D. N.

La clínica Verkomed es actualmente la más solicitada en la Comunidad de Andalucía y una de las más visitadas por pacientes no solo de toda España, sino también internacionales, que vienen exclusivamente a ser tratados por las manos del doctor Bartosz Kosmecki, director médico y fundador de Verkomed. Esta primera clínica surge como respuesta a la necesidad que tiene el paciente del siglo XXI de verse y sentirse bien consigo mismo, obteniendo resultados naturales y de calidad. Trajan a personas trabajadoras, independientes, que valoran su tiempo y que quieren obtener un resultado visible, rápido y duradero. «En los tiempos que corren, donde la imagen y la autoestima de cada uno son muy importantes, había cabida para algo más que un simple tratamiento médico estético. Clínica Verkomed y el doctor Bartosz Kosmecki son la respuesta a la necesidad de los pacientes más exigentes», afirman desde la compañía.

Técnicas innovadoras y patentadas, productos de la más alta calidad comprobados científicamente, garantía de resultados óptimos, trato personalizado y confianza son los elementos por los que apostó Bartosz Kosmecki, especialista en medicina estética y uno de los doctores más demandados en España en los últimos años. Los dos centros que tiene el doctor en Sevilla están destinados al tratamiento facial no invasivo, que llega o a veces incluso supera los resultados de cirugías clásicas. Las cirugías que buscan el rejuvenecimiento facial tienen un tiempo de recuperación demasiado extenso para el ritmo de vida y las obligaciones laborales que actualmente llevamos, algo que desde Verkomed quisieron cambiar.

Clínica multidisciplinar

Clínica Verkomed cuenta con un equipo altamente cualificado y multidisciplinar. Entre sus servicios se encuentran: tratamientos faciales, corporales, capilares y de cicatrices; una unidad especializada en el área del ojo; una unidad láser; medicina estética masculina; y ginecoestética. Ofrecen un diagnóstico personalizado, en el que valoran cada caso y ayudan al paciente a seleccionar el tratamiento más efectivo y acorde con sus necesidades. La intimidad es otro aspecto fundamental. En Varkomed entienden que es algo importante para muchas personas, y por ello disponen de protocolos y salas unipersonales que proporcionan tranquilidad y

PREMIO A LA LABOR DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN EN TÉCNICAS DE REJUVENECIMIENTO FACIAL NO INVASIVAS

DOCTOR BARTOSZ KOSMECKI, «EL MAESTRO DE LA AGUJA»

Es el fundador de las clínicas Verkomed, ubicadas en Sevilla y con unos índices de demanda entre los más altos de España

seguridad. «Nuestra clínica es la respuesta correcta a la búsqueda entre incontables posibilidades del mundo de la estética, la medicina estética y la cirugía plástica. Ofrecemos a los pacientes técnicas comprobadas, contrastadas científicamente y, sobre todo, personalizadas», explican desde Verkomed, a la vez que añaden que cada vez es mayor la demanda para «ponerse en las manos del doctor Kosmecki y de sus especialistas, a los que los pacientes

llegan con sus rostros y cuerpos sanos, libres de enfermedades, para poder conseguir las mejorías y cambios necesarios que aumentarán su autoestima o eliminarán los complejos o defectos visibles».

Inversión y futuro prometedor
Este aumento de demanda ha provocado que la Clínica Varkomed realice una apuesta millonaria para adaptar sus instalaciones: «Se ha invertido mucho

Más trabajo pero también más riesgos

La COVID-19 ha provocado un aumento de trabajo para las clínicas destinadas a la estética. «La zona periocular, protagonista del rostro en los tiempos de las mascarillas, ha sido algo muy tratado», recuerdan desde Verkomed. Sin embargo, no todo ha sido positivo: «Desgraciadamente, también han aumentado los pacientes que han venido provenientes de otros centros para que les arregláramos problemas, imperfecciones o falta de resultados de otros sitios. Hay «nuevas clínicas y centros» que están abriendo sin la experiencia ni la formación necesaria de sus profesionales», denuncian.

tiempo y se ha realizado con el objetivo de poder crecer y ofrecer a los pacientes las máximas comodidades posibles, con la calidad que nos diferencia de otras clínicas. Desde el mes de septiembre contaremos con nuevas instalaciones, que serán las más grandes en Andalucía en el campo de la medicina estética. Tendremos casi mil metros cuadrados destinados únicamente a la atención de los pacientes que quieran ponerse en las manos del doctor Kosmecki, también llamado 'maestro de la aguja', o de su cirujana plástica de confianza, la doctora Mari Fe Prieto», cuentan desde la clínica.

Para este reputado especialista y su equipo, la llegada de la pandemia de la COVID-19, con el largo confinamiento que llevó apagado, provocó entre otras cosas que la sociedad dedicara un tiempo importante a la reflexión y el autocuidado, algo que quizás no hubiera sido posible de otro modo: «Ha sido un momento de autoevaluación que ha permitido a muchas personas darse cuenta de lo que realmente importa: nuestra salud, nuestra autoestima y nuestro bienestar», concluyen sus responsables.



El doctor Bartosz Kosmecki, fundador de la Clínica Verkomed, durante su intervención en la gala

LOS PREMIADOS

L. R.

Ibsa Farmacéutica surge en Lugano (Suiza) en 1945 y de manera progresiva se extiende por Europa. Actualmente tiene filiales propias en más de 20 países, entre los que se encuentran Estados Unidos y China. En España está presente a través de distribuidores desde el año 2004, y en 2019, tras una trayectoria exitosa, consideraron que había llegado el momento de tener filial propia para dar un mejor servicio.

Se dedica, entre otros productos, a poner en manos de los profesionales Ácido Hialurónico Ultrapuro, de grado farmacéutico, único en el mercado. «Aportamos la máxima seguridad tanto al paciente como al médico. Somos una empresa farmacéutica con más de 80 patentes y aplicamos todo nuestro conocimiento en otros ámbitos a la fabricación del mejor hialuronato», apuntan desde IBSA Ibérica. Creen en la integración vertical, por lo que la mayoría de los productos y sus principios activos están fabricados por ellos mismos. Esto garantiza una calidad elevada y constante en el tiempo. La investigación se centra principalmente en desarrollar terapias para enfermedades que, si bien no suponen un riesgo para la vida, sí tienen un fuerte impacto en la calidad de vida del paciente.

Belleza y salud, de la mano

Esta compañía considera que «está habiendo una revolución en el mundo estético, y ahora empezamos a asociar belleza a una salud global más que a una apariencia determinada. Nuestra idea de la belleza es la de una belleza que sale del interior de cada uno de nosotros y se extiende por toda la piel». Ibsa Farmacéutica tiene como objetivo buscar y ensalzar la belleza de cada persona, «la auténtica, la que refleja su personalidad. Esa es nuestra filosofía. Hablamos de una belleza única y no estandarizada, la que huye de estereotipos y respeta la individualidad».

El sector de la estética se encuentra en un momento de cambio y evolución, insisten desde la compañía. No solo para los profesionales, sino también para los pacientes. Afirman que «cada vez se acude a una edad más temprana a las clínicas de estética, y el perfil del paciente ha cambiado drásticamente si lo comparamos con el que había diez años atrás. Esto conlleva muchas implicaciones, tanto a nivel del demandante como a nivel del ofertante». Actualmente, en el mercado se están imponiendo sus soluciones tec-

PREMIO INNOVACIÓN DERMOESTÉTICA A BASE DE ÁCIDO HIALURÓNICO

LA PROPUESTA DE IBSA IBÉRICA: «QUE LA PIEL NO PAREZCA JOVEN, QUE LO SEA»

Esta compañía, con una exitosa trayectoria y filiales propias en 20 países, busca la «belleza auténtica» y ha desarrollado un ácido hialurónico que ha revolucionado el mercado

nológicas y sus nuevos abordajes: «La naturalidad en los resultados y la búsqueda de la belleza auténtica y personal se han convertido en el vértice de todos los tratamientos», añaden.

Ibsa Farmacéutica está centrando sus esfuerzos en desarrollar un nuevo proyecto, MYVOLUTION™. Se trata de una aplicación creada por IBSA y la Universidad de Bolonia, que desarrolla algoritmos matemáticos tras analizar miles de rostros distintos. La aplicación detecta la morfología de la cara de cada paciente y propone el tratamiento estético que podría favorecerle más. Esta aplicación se desarrolló después de analizar el compor-

«La naturalidad en los resultados y la búsqueda de la belleza auténtica y personal se han convertido en el vértice de todos los tratamientos»

tamiento de las nuevas generaciones ante los filtros fotográficos de la red social Instagram, y creen «que producirá un verdadero impacto en el sector».

Para Ibsa, este premio a la innovación viene de la mano de su Tecnología NAHYCO®. «Nos hemos acercado, como nadie lo ha hecho jamás, a producir un Ácido Hialurónico igual a nuestro Ácido Hialurónico natural, con una actividad de estimulación celular sin par hasta día de hoy». Profhilo® es el primer producto de esta tecnología, que no busca que la piel parezca joven, sino que lo sea. «Poca gente ha conseguido esto», sentencian desde la compañía.

Sostenibilidad, Personas, Innovación y Calidad

IBSA Group es una compañía que tiene muy presente la idea de entender la sostenibilidad no como una elección, «sino como una cuestión de responsabilidad». Las prioridades de la empresa siempre han sido generar un impacto positivo y devolver el valor que recibe de las comunidades en las que participa activamente, además de tener un impacto cero y ayudar a reducir la huella de la humanidad en el ecosistema natural. Por otro lado, IBSA apoya a muchas entidades que trabajan para lograr la inclusión, y promueve la igualdad de oportunidades y la paridad de géneros, dentro de la empresa y en la sociedad. «El desarrollo sostenible es el único camino viable», defienden.



Felipe Hortelano de Almeida, director general de IBSA Ibérica, recibiendo el galardón

LOS PREMIADOS



PREMIO ESPECIALISTA EN TOXINA BOTULÍNICA

Una carrera basada en el esfuerzo y la formación constante

Para la doctora Raquel Fernández de Castro, este premio es el resultado del esfuerzo, la dedicación y la perseverancia que ha demostrado a lo largo de su carrera profesional, y se acuerda de «todos los que me han apoyado. Especialmente de mi familia, amigos, compañeros de este gremio y mentores. Ellos me han servido de pilar para continuar haciendo las cosas de la mejor manera posible, y siempre con el corazón en la mano». Se trata de una profesional orgullosa de sus logros, que no concibe parar aquí. A día de hoy sigue participando constantemente en nuevos cursos y en los congresos más importantes de la Medicina Estética y Regenerativa.

PREVENIR, LA MEJOR FORMA DE ENTENDER LA MEDICINA ESTÉTICA MODERNA

La doctora Raquel Fernández de Castro, experta en «antiaging», es la fundadora de la clínica Fercasy, donde cuenta con un equipo especializado en dermatología, cirugía plástica y nutrición

E. M.

La doctora Raquel Fernández de Castro siempre tuvo claro que se quería dedicar a la medicina estética: «Quería ser médico, como mis padres, y estar vinculada con el trato del paciente, enfocado al tratamiento de la piel y la prevención de la misma», recuerda. Cursó su último año de medicina en Francia, ya que tenía la ambición de pasar por distintos países para crecer profesionalmente y personalmente. Realizó el MIR en medicina familiar pero, durante la especialidad, ya empezó a formarse en el mundo de la

medicina estética. En 2014 realizó el máster de Medicina Estética y Antienvejecimiento en Palma de Mallorca, y al acabarla regresó a Madrid. «Cuando llegué tuve muchas oportunidades a nivel laboral. Trabajé con grandes profesionales y mentores que incrementaron mi interés por la excelencia médica en el área de la medicina estética», cuenta. En 2015 nace su primera consulta, y en 2018 surge el desafío de su carrera: funda la Clínica Fercasy en la calle Velázquez de Madrid.

El concepto de esta clínica pasa por combinar el ser un espacio «boutique» con la sensación de sentirse en casa. Su actividad se

basa en la prevención, que para la doctora, «es la esencia de la medicina de toda la vida». Cuenta con un equipo especializado en dermatología, cirugía plástica y nutrición. Apunta que su filosofía a la hora de trabajar es la de «cuidar, proteger y ofrecer la mejor experiencia a nuestros pacientes. Creamos una relación sólida, no cortoplacista, sino de toda la vida. Somos un estilo de vida».

Para Fernández de Castro, es importante que la sociedad se conciencie y entienda la medicina estética como parte de la vida, como «una manera de mantenernos, para encontrarnos mejor y

tener mayor calidad de vida». Asegura que en estos últimos años se ha producido un crecimiento exponencial del sector, y cree que tanto hombres como mujeres «cada vez aceptan más la importancia de cuidarse, de prevenir».

La carrera de esta profesional ha estado marcada por tanto desde los inicios por su pasión por los retos. Considera que gracias a ellos se aprende

La doctora Raquel Fernández de Castro durante su intervención en la gala

más, y siente la necesidad de utilizar la experiencia adquirida para formar a otros e instarles a que sigan el mismo camino:

«Siempre recomiendo elegir la opción más desafiante, aunque sea más difícil, porque esta es la que nos va a enseñar lo máximo, tanto en lo personal como en lo profesional», dice de manera contundente, y añade que esta es la forma de «estar subiendo un escalón más hacia el éxito».

Influencia de la COVID-19

Como muchas compañías, la clínica Fercasy también sufrió las consecuencias de la pandemia. No obstante, desde finales del año pasado, la doctora Fernández de Castro ha notado un crecimiento significativo del sector y ha descubierto nuevas tendencias surgidas a raíz de la llegada del nuevo coronavirus. Una de ellas, por ejemplo, está relacionada con el aumento de las videollamadas, que durante el confinamiento se convirtieron en la única forma de socializar: «Muchos pacientes solicitaron tratamientos para tener mejor aspecto durante las videoconferencias», afirma. También comenta que aumentaron notablemente los tratamientos relacionados con los labios o con el «surco nasogeniano» (arrugas que aparecen desde el final de la nariz y que descienden hasta ambos límites de la boca).

Hay un alto porcentaje de pacientes que no quieren dar explicaciones sobre los tratamientos a los que se someten, y solo el hecho de llevar mascarilla y poder ocultar esa zona de la cara fue un aliciente para muchas personas, que pudieron ocultar la hinchazón que puede producirse después de aplicar el tratamiento o la operación.

La doctora concluye la entrevista lanzando el mensaje de que «la medicina estética es el presente y futuro de nuestra sociedad, y si logramos mantener su solidez y trabajo en equipo, seguirá creciendo y permaneciendo como la base y esencia de la belleza integrativa y preventiva».

LOS PREMIADOS

PREMIO AL MEJOR CIRUJANO PLÁSTICO DE LA MAMA

MÁS DE 25 AÑOS DE LUCHA CONTRA LAS HUELLAS DEL CÁNCER DE MAMA

El doctor Miguel de la Cruz dedica gran parte de su actividad a la reconstrucción de la mama de mujeres que han sufrido algún tumor, «sin añadir nuevas cicatrices y sin cirugías de larga recuperación»



El doctor Miguel de la Cruz, posando con su galardón junto a Francisco Marhuenda

L. R.

El doctor Miguel de la Cruz sintió desde muy joven una gran vocación por la medicina: «Quería ser médico de los de antes, humanista, haciendo de mi profesión mucho más que curar heridas y entendiendo al paciente en toda su dimensión: física, psíquica y mental», explica. Su interés por la literatura y el arte y sus habilidades artísticas le hicieron decantarse por una especialidad como la Cirugía Plástica, Reparadora y Estética. Una especialidad que necesita un profundo conocimiento anatómico y que mezcla formación técnica y dotes creativas, con el fin de alcanzar los mejores resultados en las intervenciones.

Estudió la carrera de Medicina en la Universidad de Cádiz, y tras

elegir plaza de MIR en el Hospital Xeral de Galicia (Santiago de Compostela), obtuvo su título de Especialista y el Premio Nacional de Residentes de Cirugía Plástica. Volvió a Cádiz y allí combinó su actividad en el sector privado con su trabajo para el Servicio Andaluz de Salud en varios hospitales. Fundó el Instituto Frauenfeld, un centro integral de la mujer donde comenzaron a enfocar su actividad en la cirugía de la mama, tanto estética como reconstructiva. Ha trabajado y dirigido los servicios de Cirugía Plástica de varios hospitales, entre ellos el Quirón Campo de Gibraltar, el Viamed Bahía de Cádiz o el Hospital San Juan Grande de Jerez de la Frontera, donde ejerce su profesión en la actualidad.

«No nos consideramos mejores que los demás. El nivel de la cirugía plástica española es muy

LA CLAVE

Aportar un grano de arena durante la pandemia

Miguel de la Cruz recuerda que con la llegada de la COVID-19 y tras el cierre inicial, la actividad concertada de su Servicio casi se desborda, ya que asumieron gran parte de la lista de espera de cirugía plástica de los hospitales públicos, que estaban colapsados por la atención a pacientes con coronavirus. El doctor resalta la buena coordinación que lograron alcanzar entre los centros públicos y privados en Andalucía, y destaca que gracias a ello, pudieron intervenir a muchas personas que necesitaban operaciones urgentes. De esta forma aportaron así su grano de arena en la lucha contra la pandemia en los momentos más críticos.

elevado y contamos con grandes profesionales en toda la geografía», explica. Añade que su distinción procede del «especial énfasis en el trato personal a los pacientes. Trabajamos con la última tecnología disponible y nuestro objetivo es identificar nuestro trabajo con la satisfacción de nuestros pacientes. Escuchándolos, entendiendo sus necesidades y haciéndoles sentir confiados».

Los pacientes, la prioridad

Para Miguel de la Cruz, el ego es el mayor enemigo de un cirujano, y eso puede repercutir negativamente sobre sus pacientes. Bajo su criterio, ser humilde y buscar siempre lo mejor para quien precisa de sus servicios es lo que les ha llevado al éxito: «Nunca antepongas tu interés al de tus pacientes. Esa es nuestra máxima. Buscamos la armonía y la belleza ocasionando el menor daño posible».

Tras 25 años de experiencia en la cirugía de la mama, lo que más destaca el doctor de su andadura profesional son los avances que han logrado en la reconstrucción de la mama de mujeres que han sufrido un cáncer: «Hemos mejorado la vida de estas pacientes, reconstruyendo sin tener que añadir nuevas cicatrices, sin dañar otras partes de su cuerpo, sin cirugías de muchas horas de quirófano y largas recuperaciones. Y todo ello con unos resultados, como poco, comparables a las mejores técnicas existentes hasta nuestros días, pero con menor coste económico, físico y psíquico para las pacientes».

El doctor recuerda un caso que fue uno de los más exitosos de su trayectoria. Ocurrió en el año 2007, cuando recibieron a una paciente que había sufrido un cáncer de mama y «presentaba una secuela cicatricial terrible tras la amputación de su mama y la radioterapia». Esta mujer había sido descartada para todo tipo de reconstrucciones y fue animada a pedir ayuda al centro del doctor De la Cruz, que afirma: «Ella fue el caso 0 que originó la técnica de reconstrucción de mama que hemos venido aplicando desde entonces, y que ha devuelto la felicidad a tantas mujeres que han sufrido una mastectomía».

El doctor aprovecha este caso para remarcar que gracias a «la mejoría en las técnicas anestésicas, el control sobre los materiales protésicos y el desarrollo de nuevos equipos láser e informáticos», han conseguido trabajar «con altos niveles de seguridad».

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN MEDICINA REGENERATIVA

EXOLIFE, O CÓMO CONFIAR EN EL PODER CURATIVO DEL CUERPO HUMANO

Utilizan la medicina regenerativa para tratar lesiones o patologías como la artrosis

L. R.

Después de muchos años de investigación en el campo de la medicina regenerativa con células madre, obtenidas de la grasa del propio paciente, Xavier Tintoré funda en 2019 la clínica Exolife. «Como cirujano plástico, empecé a observar la mejoría en la elasticidad de la piel irradiada tras la infiltración de grasa subcutánea, debido al alto contenido de la grasa en células mesenquimales. El siguiente paso fue aislar las células de la grasa, y a partir de ahí se abrió un abanico de posibilidades para tratar otras patologías», apunta Tintoré.

Tres áreas de trabajo

Exolife ofrece tratamiento en tres áreas claramente diferenciadas. En primer lugar, tratan lesiones deportivas y traumatológicas, tanto a deportistas profesionales como aficionados. El objetivo principal no es solo reducir el tiempo de recuperación, sino también mejorar la calidad de la reparación tisular, disminuyendo así el riesgo de recaída. Esto es especialmente importante en lesiones crónicas, como tendinitis, en las que esta clínica obtiene muy buenos resultados. Por otra parte, se ocupan también de lesiones degenerativas, como la artrosis de cualquier articulación. En estos casos, el tratamiento con medicina regenerativa mejora la sintomatología clínica mediante la regeneración de cartílago articular, lo que puede evitar en ocasiones una cirugía de prótesis articular. Por último, realizan tratamientos de estética facial y de anticaída del pelo, así como «antiaging».

Xavier Tintoré, fundador y director médico de Exolife

LA CLAVE

Medicina regenerativa y secuelas de la COVID-19

Durante la primera fase de la pandemia provocada por el coronavirus, en Exolife se vieron obligados a reducir la actividad de la clínica al mínimo, y prestaron sus servicios únicamente a los pacientes con patologías que no podían diferir el tratamiento. Sin embargo, cuando quedó atrás el confinamiento, realizaron una importante labor con pacientes que habían sufrido las consecuencias del coronavirus. «Hemos intentado dar solución a muchas de las secuelas de esta enfermedad, que en ocasiones son terribles. Una vez superada la fase aguda, muchos pacientes presentan secuelas a largo plazo, que pueden beneficiarse de tratamientos de medicina regenerativa. Nuestra clínica ha centrado sus esfuerzos en ofrecer los mejores tratamientos posibles para que estos pacientes se recuperen en la mayor brevedad de tiempo», concluye Tintoré.



Los responsables de esta clínica creen firmemente que el futuro de la medicina del bienestar pasa por una medicina personalizada, basada en la regeneración celular y tisular. «Nuestro objetivo es proporcionar a nuestros pacientes tratamientos que les permitan mejorar su calidad de vida. Actualmente el objetivo de la mayoría de personas es no solo vivir más años, sino tener una mejor calidad de vida, y llevar una vida activa el mayor tiempo posible. Este es el fin de nuestros tratamientos y a lo que van dirigidos todos nuestros proyectos futuros. Trabajamos para obtener terapias más eficaces, seguras y asequibles para todos los pacientes», explica el fundador de Exolife.

Evolución constante

Para Xavier Tintoré, el sector de la medicina regenerativa es un sector claramente en auge, y los avances en biotecnología hacen que cada vez se disponga de terapias más específicas y eficaces para cada tipo de lesión. Sin embargo, defiende a su vez que «estamos en constante evolución, y es necesaria mucha inversión en I+D, con la dificultad que entraña

en muchas ocasiones encontrar fondos para desarrollar nuevos proyectos».

Exolife cuenta con un potente departamento de I+D, que trabaja estrechamente con diferentes grupos universitarios de biología celular. En la actualidad, están inmersos completamente en lo que afirman, de manera convenida, que será «el siguiente paso en medicina regenerativa». Se trata de la comunicación intercelular, que tiene como objetivo dejar de tratar con células y utilizar solo aquella parte de la célula que es necesaria para la reparación. Esto se consigue mediante el tratamiento con exosomas, microvesículas que tienen las células, que contienen información de la célula de origen. «El uso de exosomas en terapias regenerativas nos permitirá aumentar la eficacia de los tratamientos y disminuir los costes, de manera que sean más accesibles a todos los pacientes», explica Xavier Tintoré. Todos los proyectos de investigación que realizan representan un gran esfuerzo, tanto humano como económico, y los realizan sin haber recibido hasta el momento ninguna ayuda externa.

LOS PREMIADOS

T. E.

La Clínica Judit Valiente nace hace más de 25 años con el propósito de ofrecer un enfoque global de la medicina estética y demostrar que la salud, el bienestar y la estética pueden ir de la mano. «Ofrecemos un amplio catálogo de servicios relacionados con la medicina estética en el área facial y corporal, acompañados con lo último en aparatología, técnicas, marcas y productos para brindar y garantizar los mejores resultados posibles en nuestros tratamientos, además de contar con servicios de nutrición y micropigmentación. Más de 25 años nos avalan como especialistas en la prevención del proceso de envejecimiento y tratamiento del mismo», explica Judit Valiente, propietaria de la clínica.

La esencia de su clínica se basa en una comunicación honesta, profesional y de confianza con los pacientes donde prima la salud y bienestar de los mismos. «En Clínica Judit Valiente respetamos los gustos y preferencias de cada uno de nuestros pacientes, siempre que estén sustentados por un buen diagnóstico médico. La medicina estética es eso, es medicina, es salud y no únicamente estética. Por eso, una de nuestras premisas básicas es ofrecer un enfoque integral de la medicina estética basado en resultados naturales y respetuosos con los rasgos individuales. No existen dos rostros idénticos ni tampoco dos tratamientos iguales. Cada paciente debe tener un tratamiento individualizado que ofrezca soluciones únicas sin riesgo para su salud. Por ello, una buena valoración en cada visita de nuestros pacientes es fundamental para el éxito del tratamiento. Lo más importante es conseguir la armonía y el equilibrio en el rostro», declara Valiente.

La doctora advierte del peligro de las modas en medicina estética, impulsadas, en su mayor medida, con la llegada de las redes sociales, y la importancia de un buen diagnóstico y consejo médico. «Se hacen muchos tratamientos por personal no cualificado y las consecuencias de este intrusismo laboral son muy perjudiciales a medio y largo plazo. En Clínica Judit Valiente no creemos en los tratamientos estrella de moda ni en el tratamiento panacea que sirve para todos y para todo, sino en la combinación de las técnicas y productos de la máxima calidad para conseguir el resultado deseado a través de la honestidad, profesionalidad, armonía y exclusividad», aclara la doctora.

PREMIO A LA MEJOR CLÍNICA DE MEDICINA ESTÉTICA DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

CLÍNICA JUDIT VALIENTE: UNA SOLUCIÓN PERSONALIZADA E INTEGRAL PARA CADA PACIENTE

Más de 25 años avalan al centro como referente a nivel nacional en la prevención del proceso de envejecimiento y su tratamiento con las últimas técnicas y aparatología

La medicina estética es una especialidad que evoluciona constantemente, puesto que lo hace de la mano de una tecnología que progresiona a pasos agigantados, brinda muchísimos avances a los profesionales.

Una apuesta de futuro

De esta manera, Clínica Judit Valiente invierte en el futuro, para estar a la vanguardia de los nuevos descubrimientos que se producen en medicina estética y, así, satisfacer las demandas de todos sus pacientes. Debido a lo cual, continúan apostando por la tecnología de última generación y en marcas de calidad, cuya trayectoria garantiza una completa

«No solo basta con hablar de tecnología, es primordial que los profesionales de la clínica estén en proceso de constante formación y renovación de conocimientos»

fiabilidad y los mejores resultados. «No solo basta con hablar de tecnología, es primordial que los profesionales de la clínica estén en constante formación y renovación de conocimientos, a través de la asistencia a cursos, jornadas, conferencias y lecturas que nos mantienen en los lugares más competentes del sector. Más de 25 años a la vanguardia de la medicina estética nos avalan, fieles a nuestra filosofía y valores, trasmidiendo la pasión y el respeto que sentimos por nuestra profesión, haciéndonos referentes a nivel nacional y autonómico como especialistas en la prevención del proceso de envejecimiento», finaliza Judit Valiente.

Excelencia y fidelidad, el salvavidas de los negocios en pandemia

«Nos caracteriza una comunicación humana y honesta, profesional y de confianza con nuestros pacientes donde prima la salud y bienestar», insiste la doctora, «por eso, y tras un año de pandemia, más de dos meses sin actividad y las restricciones que han acompañado las diversas olas de la COVID-19, la clínica sigue trabajando a muy buen ritmo. Gracias al refuerzo de la comunicación, la fidelidad de nuestros pacientes y los tratamientos de calidad sobre protección y saneamiento para la vuelta a esta nueva normalidad».



Judit Valiente recibió el galardón a Mejor clínica de Medicina Estética de la Comunidad Valenciana

El doctor Marco Romagnoli durante su discurso de agradecimiento por el premio

PREMIO EN CIRUGÍA CAPILAR A LA TÉCNICA NON SHAVEN FUE

MEDICINA DE VANGUARDIA SIN RENUNCIAR A LA CERCANÍA

El doctor Marco Romagnoli es un reputado especialista en cirugía capilar, con más de una década de experiencia en el sector. Su prioridad es aplicar los procedimientos más modernos y menos invasivos para el paciente



T. E.

Tener un pelo bonito y sano es algo que todas las personas desean, pero no siempre es posible. En ocasiones sometemos a tantas cosas a nuestro pelo, rayos del sol, tintes, secados, planchas, que acaba realmente dañado. Aunque no todas las causas son externas, los factores genéticos, hormonales, nutricionales y en los últimos años, psicológicos, fundamentalmente el estrés y la ansiedad, son también determinantes a la hora de tener un cabello sano. Hoy en día existen multitud de opciones si lo que queremos es recuperar el brillo y la fuerza de nuestra cabellera. Pero la cirugía capilar resalta como la opción más adecuada, por no contener químicos ni otros productos que puedan causar daños futuros de salud. Y en esta especialidad, el doctor Marco Ro-

magnoli, médico especialista en cirugía capilar y medicina estética, es toda una eminencia. «Dentro de mi trayectoria profesional he conseguido reconocimiento en España y en Italia colaborando con clínicas de gran prestigio», explica Romagnoli, a lo que añade: «Esto me ha permitido contribuir en el campo de la investigación con publicaciones nacionales e internacionales», además de recibir otros reconocimientos.

Responsable del equipo capilar del Hospital Juaneda en Palma de Mallorca, confiesa que su mayor logro es tener su propia clínica de Cirugía Capilar y Medicina Estética en Valencia, «con todos los retos

que de esta responsabilidad se derivan», declara.

Para el doctor Romagnoli «el factor humano y tecnológico van de la mano. Cada paciente es único, como también lo es el tratamiento que precisa, e intentamos basar nuestro asesoramiento en la empatía y la honestidad. De hecho, creemos que en ocasiones es mejor disuadir al paciente para que no se someta a un tras-

plante si los resultados no van a ser los que él espera y reconducirlo, planteándole otras alternativas que se ajusten más a sus necesidades», declara.

Durante el confinamiento, la vida social se vio reducida para todos, y tu-

«El factor humano y tecnológico van de la mano. Cada paciente es único, como también lo es su tratamiento, e intentamos basar nuestro asesoramiento en la empatía y la honestidad»

Cirugía estética, ¿cómo de la edad?

Aproximadamente cinco de cada diez mujeres y dos de cada diez hombres son usuarios de tratamientos estéticos. El abanico de edad oscila entre los 28-32 años y entre los 35-49 años en tratamientos de prevención antiaging. No obstante, «el mundo de la estética se abre a un mercado todavía más joven a través de las redes sociales, que ejercen una gran influencia sobre la juventud. De este modo, se empieza ya a ver menores de 26 años con rellenos de ácido hialurónico en los labios, y otros tratamientos preventivos con toxina botulínica, que son los más demandados», explica el doctor.

vimos mucho más tiempo para dedicarnos a nosotros mismos. Esto implicó un aumento de pacientes, ya que algunas personas que normalmente no se preocupaban por cuidar su físico comenzaron a hacerlo y a plantearse mejorar algún aspecto concreto del mismo. Por otra parte, la posibilidad para el paciente capilar o de estética de permanecer en casa unos días tras una intervención, dio lugar a un aumento de este tipo de cirugías.

«Se convirtió en algo muy sencillo de llevar a cabo, dado que un gran número de personas recurrieron al teletrabajo y limitaron al máximo su vida social. La pandemia y la obligatoriedad de pasar horas encerrados repercutieron de forma directa y beneficiosa en los centros especializados en belleza y estética, algo que debemos agradecer a la confianza depositada por nuestros pacientes, sin los cuales no podríamos existir», declara Marco Romagnoli.

Técnicas pioneras

Actualmente existen multitud de métodos en el mercado para realizar un trasplante capilar. Aunque técnicas como el «Non-Shaven FUE», utilizada de forma pionera en nuestro país por el doctor Romagnoli, gozan cada vez de más aceptación por parte de los pacientes, ya que permite que se reanude su rutina diaria a los pocos días del trasplante. «Se trata de una técnica que consiste en poder extraer las unidades foliculares de una forma mínimamente invasiva, en la que no se necesita rasurar el pelo del paciente, de tal manera que éste puede hacer vida prácticamente normal poco tiempo después de haber sido intervenido. Además, al evitar el rasurado, el trasplante pasa prácticamente desapercibido, resultando cómodo, práctico y más tranquilizador para el paciente», explica el doctor.

Además se logra reducir la producción de edemas post-quirúrgicos, que pueden ocasionar el bloqueo de ciertos nervios (supraorbitario y occipital, fundamentalmente), así como reducir el tiempo de realización de la cirugía (dependiendo de las unidades foliculares a implantar), lo que favorece la supervivencia de las mismas, optimizando los resultados de los trasplantes. «Nuestro mayor reto es introducir constantemente la innovación, estar en la vanguardia en el sector capilar, conseguir ser pioneros en la técnica Non-Shaven Fue, y seguir estudiando y trabajando para descubrir nuevos procedimientos», finaliza Romagnoli.

LOS PREMIADOS

PREMIO MEJOR GRUPO CLÍNICO EN EL TRATAMIENTO DE LA ALOPECIA

INSPARYA, UNA APUESTA POR LA SALUD Y EL BIENESTAR CAPILAR

Más de 40.000 personas han confiado ya en los especialistas de un grupo que aspira a ser líder mundial de su sector en cinco años

L. R.

Los seres humanos tenemos muchas formas de determinar y diferenciar nuestra personalidad frente al resto de la sociedad. La vestimenta, los perfumes, incluso nuestras posesiones definen nuestro carácter, pero el que probablemente es uno de los rasgos que mejor nos deslinda de los demás, haciéndonos únicos, es el cabello. De la misma forma que la humanidad evolucionaba, así lo hacía nuestro repertorio de estilos y peinados. A lo largo de la historia un pelo bonito y saludable ha sido siempre sinónimo de bienestar. De hecho, la caída del cabello puede afectar muy negativamente a nuestro estado de ánimo y confianza en uno mismo.

La salud capilar es un sector en constante auge y crecimiento y lo demuestra el número creciente de clínicas que existen en nuestro país. Frente a tal apogeo, es muy importante elegir un centro con experiencia, que cuente con el personal y la tecnología adecuada, que forme a los equipos en los últimos avances y tenga personal propio. El Grupo Insparya tiene eso y más, aseguran sus responsables, ya que está especializado en salud capilar, ofreciendo tratamientos que se adaptan a la necesidad de cada paciente.

«Para nosotros es fundamental que el paciente sea el centro de todo el trabajo que desarrollamos. La alopecia es una enfermedad, según indica la OMS, y la tratamos como tal, es algo que va más allá de la estética, se trata de devolver la confianza a todas las personas que vienen a nuestras

Carlos Portinha,
Chief Clinical
Officer de
Insparya, posa
con el galardón
junto al director
de LA RAZÓN



LA CLAVE

Cristiano Ronaldo y Saúde Viavél, una unión de éxito

El Grupo Insparya nació en Madrid como fruto de la unión del que entonces era el Grupo Saúde Viável en Portugal y el mundialmente conocido jugador de fútbol Cristiano Ronaldo. Durante más de doce años, Saúde Viável fue líder en Portugal en el sector de la salud y los trasplantes capilares. Gracias a sus compañeros de profesión, Cristiano Ronaldo conoció el trabajo del grupo y unió fuerzas con Paulo Ramos, CEO de la empresa, para abrir su primera clínica. En marzo de 2019 surge la expansión y Saúde Viável pasa a ser conocido como Insparya, lo que hace que, a día de hoy, el grupo cuente con siete clínicas repartidas por toda la península (Madrid, Lisboa, Oporto, Braga, Algarve y la próxima inauguración en Marbella). Asimismo, se espera la apertura de nuevos centros en varias ciudades europeas de países como Francia, Bélgica e Italia en los próximos años.

clínicas. Por eso, para nosotros la excelencia en todo lo que hacemos es fundamental, así como el esfuerzo, el trabajo y la investigación constante para proporcionar lo más avanzado del mercado en cada momento», relata Carlos Portinha, Chief Clinical Officer.

Sus tratamientos van desde los trasplantes capilares a los enfocados a prevenir la caída o al fortalecimiento del cabello, como pueden ser la mesoterapia capilar, el plasma rico en plaquetas y la «low level laser therapy». La llegada de Insparya a nuestro país ha supuesto un importante cambio para el sector de trasplantes capilares. «Somos el único grupo capilar con el certificado de calidad ISO 9001», aclara Portinha.

Una cuestión de números

El grupo cuenta con un centro de investigación tecnológica y biomédica, el Insparya Science and Clinical Institute, donde crea su propia tecnología y colabora con el laboratorio IIS y la Universidad de Oporto para la investigación sobre la clonación de unidades foliculares con células madre.

Eso, sumado al hecho de contar con 18 quirófanos «premium» en Madrid, otras seis clínicas repartidas por la península, un equipo médico dedicado en exclusiva a Insparya, así como un desarrollo técnico y tecnológico que permite trasplantar más de 4.000 unidades foliculares en apenas seis horas, ha hecho que muchas personas decidan someterse a esta intervención en su clínica. Más de 40.000 pacientes han cambiado su vida gracias a un grupo con una trayectoria profesional con más de doce años de experiencia.

Acaban de anunciar la apertura de una nueva clínica en Marbella, el centro más grande del grupo hasta el momento. Asimismo, han abierto unas nuevas instalaciones de salud capilar en Braga, Portugal. Y en los próximos meses tienen prevista una nueva apertura en España y otra en Milán, que será la primera apertura fuera de la Península Ibérica. «El objetivo final del grupo es convertirse en líderes mundiales en cinco años con la apertura total de diez clínicas internacionales», confiesa Portinha.

L. R.

La boca cumple funciones tan importantes en el cuerpo humano como la masticación y la deglución, y está estrechamente vinculada con la digestión y la respiración. Su estado también influye directamente en la fonética, permitiendo, o no, una correcta pronunciación. En este sentido, la salud bucodental está directamente relacionada con la salud general de las personas. De hecho, una mala salud oral puede empeorar o provocar varias enfermedades sistémicas. Esto se debe a que las bacterias responsables de las patologías bucodentales pasan al torrente sanguíneo y llegan a órganos como el corazón, riñones, páncreas, incluso pueden atravesar la placenta en mujeres embarazadas. Si esto sucede, se pueden desarrollar enfermedades cardíacas, pulmonares, renales, diabetes o partos prematuros.

El doctor José Luis Mejía lo sabe muy bien. Odontólogo especializado en implantología oral, es propietario y director médico de cuatro clínicas, repartidas entre Madrid y Toledo, que llevan su nombre. «La implantología es vocacional. Me considero una persona muy curiosa, me gusta investigar, estudiar, enfrentarme a nuevos retos. Dentro de la odontología la cirugía oral me ofrecía el mayor campo de investigación y retos», explica José Luis Mejías, a lo que añade, que «desde que finalicé la carrera tuve claro que quería tener mi propia clínica. Invertí todos mis esfuerzos y dinero en una pequeña clínica que traspasaban en el pueblo madrileño de Belmonte del Tajo, y poco a poco y con muchísimo trabajo conseguí convertirla en un lugar de referencia para muchos pacientes que empezaban a llegar de otros pueblos cercanos. A día de hoy, cuento con cuatro clínicas, en Belmonte del Tajo, Villafranca de los caballeros, Toledo y mi reciente apertura en Madrid, la Clínica Dental Alberto Aguilera. Un gran reto al que me enfrento actualmente rodeado de un gran equipo y donde estamos centrando muchos de nuestros esfuerzos».

En los últimos años, la implantología dental ha vivido una auténtica eclosión en nuestro país, ya que, en muchos casos, es el mejor tratamiento para solucionar las ausencias dentales. «Las nuevas tecnologías están convirtiendo este tratamiento en un proceso cada vez más sencillo y menos invasivo para los pacientes», declara el doctor.

PREMIO A LA EXCELENCIA Y MÁS ALTA TECNOLOGÍA EN IMPLANTOLOGÍA Y ESTÉTICA DENTAL

LA SALUD BUCODENTAL, UNA NECESIDAD EN LA SOCIEDAD DE HOY

Clínicas José Luis Mejía ofrecen un servicio integral de odontología con tratamientos y soluciones personalizadas

Sus clínicas ofrecen una gran variedad de servicios: implantología oral, estética dental, ortodoncia invisible, periodoncia, endodoncia, prótesis dentales, odontopediatría. «Todas nuestras clínicas cuentan con los últimos avances en técnica y tecnología odontológicas para conseguir los mejores resultados: diagnósticos más precisos, ortodoncias más rápidas y más discretas, cirugía guiada por ordenador, sedación consciente... Nuestro objetivo es que el pacien-

te encuentre la solución a todos sus problemas, fobias, necesidades o exigencias en nuestras clínicas», aclara Mejía. Utilizando siempre materiales de alta calidad, distinguiéndose así de las cadenas odontológicas tipo franquicia.

El secreto está en la rotación

Profesionalidad, rigurosidad, sinceridad y honestidad. Estos valores de la mano de los mejores profesionales, que van rotando por cada una de las cuatro clíni-

Más cantidad no es siempre más calidad

En España el sector está un poco denostado, ya que es de los pocos países donde la odontología está liberalizada y esto ha permitido la creación de franquicias que invaden sus calles. En los últimos años se ha continuado produciendo un incremento descontrolado y no regulado del número de clínicas puestas en marcha por personas que no son profesionales del sector, y tratan la misma como un negocio lucrativo y no como un tema de salud. «Por eso es importante diferenciarse a través de los profesionales, del cuidado personalizado sin dejar de estar siempre alerta a lo que nuestros pacientes demandan», asegura.

cas para ofrecer el mejor servicio especializado, es lo que genera en sus pacientes la confianza necesaria para ponerse en sus manos. «No solo resolvemos problemas bucodentales: cuidamos de nuestros pacientes. Facilitamos sus citas en el horario más conveniente, las revisiones de los tratamientos son gratuitas y además, si se trata de un paciente con dificultades para desplazarse, ofrecemos un servicio de recogida a domicilio», confiesa el máximo responsable de los centros.

Según el doctor, «el confinamiento fue la etapa más dura. Durante este período únicamente atendimos urgencias, de las que me encargaba yo personalmente. Después es verdad que la odontología como área de la salud ha experimentado una mejor recuperación que otros sectores que se han visto mucho más afectados. Hay que tener en cuenta que la salud bucodental es un imprescindible de la sociedad, en la gran mayoría de los casos una necesidad y no un bien de lujo. Prevemos una recuperación progresiva a los valores de consumo habituales antes de la pandemia e intentamos mirar al futuro con optimismo», vaticina Mejía sobre los próximos meses.



José Luis Mejía, propietario de Clínicas José Luis Mejía, tras recibir el galardón de Francisco Marhuenda

LOS PREMIADOS

PREMIO DOCTOR ESPECIALISTA EN EL ÁMBITO DE LA CIRUGÍA MAXILOFACIAL

FEDERICO REHBERGER, UN LEGADO FAMILIAR DE CASI 100 AÑOS DE TRADICIÓN

Sus clínicas acogen gabinetes y quirófanos no solo para la cirugía maxilofacial, sino también para la odontología general, la ortodoncia, la periodoncia, la endodoncia, la implantología y la estética



Federico Rehberger en sus palabras de agradecimiento

A. G.

Bajo un apellido que en Oviedo es sinónimo de excelencia, profesionalidad y entrega por la salud de los asturianos, identificamos al doctor Federico Rehberger Bescós, miembro de la cuarta generación de la saga familiar que ha dedicado años a mejorar la calidad de vida de sus pacientes. El doctor estudió medicina en la Universidad de Salamanca, una universidad cargada de historia y tradición. Posteriormente, tras la realización del examen MIR y un breve paso por la Clínica Universidad de Navarra, recalcó en el servicio de cirugía maxilofacial del Hospital Universitario Marqués de Valdecilla. «Considero esa época como la más importante de mi carrera a nivel de aprendizaje, era un servicio pequeño para una población muy grande, no tenías más remedio que esparilar y ponerte las pilas porque la demanda

laboral lo exigía, tuve unos maestros fantásticos en aquella época», explica Rehberger.

En esos años, como suele ser habitual durante el periodo formativo, asistió a infinidad de cursos, congresos y publicaciones e incluso, le fue concedido el premio Mejor comunicación oral en el congreso nacional de cirugía maxilofacial de Palma de Mallorca. «Posteriormente me incorporé a la clínica Rehberger López Fanjul, una clínica cargada de historia y tradición en el ámbito de la odontología, y añadí mi formación y experiencia para desarrollar el ámbito de la implantología que ya tenía un gran desempeño previo a mi llegada. Además, creé la unidad de cirugía plástica facial con la que ya llevamos cinco años», declara el doctor.

Durante aquella época, compaginó estos períodos con múltiples estancias, aprendiendo de grandes profesionales: Federico Alfonso, Florencio Monje, Fernando

LA CLAVE

Los pacientes que marcan una vida profesional

Puestos a recordar a alguno de sus pacientes, el doctor admite que «tengo unos cuantos marcados a fuego en mi retina, aunque si me tuviera que quedar con uno me quedaría con uno de los primeros, por mi inexperiencia, por la gravedad y lo que llegue a empatizar con él: paciente de 35 años con un adenoidoquístico (tumor muy malo) en el paladar que llegaba a infiltrar hasta la órbita. Se casaba una semana después del diagnóstico y tuvo que suspender el viaje de novios por no posponer la cirugía. El tiempo juega en tu contra en el cáncer, la cirugía duró más de 20 horas e incluyó la amplia resección tumoral y la reconstrucción del hueso con el peroné, y de las partes blandas con el tejido de la región abdominal. El primer cirujano fue el doctor Herrera y yo estuve ayudando desde el primer al último minuto, conseguimos salvar la vida a nuestro paciente».

Molina, Iván Mañero, Blas García... y ofreciendo su ayuda a la sociedad, como con la campaña de labio y paladar hendido en Chiapas, México y Battambang en Camboya, «donde creamos una clínica en coordinación con la ONG Sauce en la cual monseñor Enrique Figaredo dedica su vida al prójimo».

«Mi seña de identidad es la capacidad y experiencia de llevar a cabo tratamientos complejos que requieren múltiples implantes con inmediatez (exodoncia, implante y carga de prótesis provisional en una sola sesión) bajo sedación consciente, lo que permite al paciente enfrentarse al proceso con una percepción «ha-

«Es muy importante generar expectativas realistas y manifestar las ventajas y limitaciones de la técnica individualizada a cada paciente»

ppy», como define nuestra anestesiista, la doctora Tranche», explica Rehberger.

Tras un año desde su implementación han conseguido duplicar el número de pacientes, realizando hoy en día unas 30-40 sedaciones mensuales. En el ámbito de la cirugía plástica facial, Rehberger dedica «mucho tiempo a explicar los pros y contras que cada proceso quirúrgico tiene, hasta el punto de desaconsejar en muchas ocasiones la ejecución de determinadas cirugías a pacientes que las demandan cuando su balanza riesgo-beneficio no es favorable. Es muy importante generar expectativas realistas y manifestar las ventajas y limitaciones de la técnica individualizadas a cada paciente para obtener clientes satisfechos», explica.

Es un sector claramente en crecimiento que genera muchos puestos de trabajo a nivel nacional. A nivel científico es un sector inquieto, inconformista, en constante crecimiento, lo que obliga a sus profesionales a tener una intensa formación continuada para estar a la altura de las expectativas. Además, aclara Rehberger, «invisto mucho capital en tecnología cuando ésta ha demostrado científicamente su beneficio con respecto a su alternativa clásica, nunca soy el primero, no me gusta «probar» técnicas nuevas salvo que estén superabalonadas por la ciencia», confiesa el doctor.

LOS PREMIADOS



Yolanda Domínguez Rincón, Country Manager de DrSmile en España, recoge el premio de manos de Francisco Marhuenda

Calidad y excelencia al alcance de tu mano

Su principal proyecto, actualmente, es seguir ofreciendo un servicio de calidad y excelencia a sus pacientes para que puedan acceder a una clínica DrSmile sin tener que desplazarse largas distancias, es decir, tratan de asentarse y estar cerca de sus lugares de residencia. Por ello, su objetivo es lograr alcanzar las 70 clínicas asociadas por toda España. Actualmente cuentan con 36 clínicas en 30 localidades, como es el caso de A Coruña, Albacete, Alicante, Barcelona, Córdoba, Granada, Gijón, Madrid, Murcia, Palma de Mallorca, Sevilla, Valencia, Vigo o Zaragoza.

A. G.

La clínica DrSmile fue fundada en 2017 por Jens Urbaniak y Christopher von Wedemeyer en Berlín, y forma parte del Grupo Straumann, que cuenta con una larga tradición en el mundo odontológico y un firme compromiso por la calidad absoluta, convirtiendo la salud dental mejorada en algo disponible y accesible para clientes de todo el mundo.

El compromiso de DrSmile es ofrecer el servicio de la mayor calidad a sus pacientes a unos precios asequibles, concretamente desde 31 euros al mes. Además de tener presencia en España, en más de 30 ciudades, DrSmile cuenta con sedes en Alemania, Austria, Francia, Italia, Polonia, Reino Unido, Suecia, Suiza, con más de 400 expertos de diversas disciplinas, incluidos dentistas, ortodoncistas, técnicos dentales y asistentes.

«En DrSmile estamos especializados en tratamientos de ortodoncia invisible. La diferencia con respecto a otras ortodoncias es la clara apuesta de DrSmile por la innovación tecnológica aplicada, desde el primer momento, en la realización de un diagnóstico con escáner 3D, que replica de forma exacta la boca del paciente y se

PREMIO A LA TECNOLOGÍA EN ORTODONCIA INVISIBLE

ORTODONCIA INVISIBLE CON LOS MÁXIMOS ESTÁNDARES DE CALIDAD

Clínicas DrSmile fue fundada en 2017 por Jens Urbaniak y Christopher von Wedemeyer en Berlín, forma parte del Grupo Straumann y cuenta con presencia en varios países europeos

realiza a través del desarrollo de una plataforma de seguimiento con el especialista a través de imagen», explica Yolanda Domínguez Rincón, Country Manager de la compañía en nuestro país.

Esta aplicación tecnológica y el seguimiento del tratamiento a través de una app, supervisado siempre por un odontólogo de DrSmile, vienen acompañados de la utilización de materiales de primera calidad en sus alineado-

res, procedentes de Alemania y fabricados con los máximos estándares de calidad gracias a su material Clear Quartz, que aporta al producto semiflexibilidad a la vez que le permite absorber cargas de manera óptima, consiguiendo que sus dos capas exteriores sean particularmente resistentes, mientras que la capa interna permanece flexible.

DrSmile nace con el propósito firme y concreto de que todo el

mundo se sienta seguro de sí mismo, tome el control de sus vidas y tenga éxito en lo que hace. Y todo esto empieza con una sonrisa, ya que una mala alineación dental es el principal factor para sentirnos inseguros a la hora de sonreír. Por tanto, desde DrSmile «nuestra vocación es ayudar a todo el mundo a lucir la mejor de sus sonrisas de una manera sencilla, y eso lo cumplimos poniendo al servicio del consumidor la mejor tecnología, y sobre todo, facilidad de uso y seguimiento, de forma que no alteremos el ritmo de vida de nuestros pacientes», admite la Country Manager.

Un momento para cuidarse

El sector de la ortodoncia invisible está creciendo de manera considerable, y esto se debe a una realidad: desde hace más de un año, la obligatoriedad del uso de la mascarilla nos ha permitido ocultar una parte importante de nuestro rostro, y mucha gente ha aprovechado para cuidarse más y

hacerse algún arreglo, como es el caso de su dentadura, para poder sonreír de manera natural sin tener que ocultar sus dientes. En este último año, «en DrSmile hemos triplicado la contratación de tratamientos de ortodoncia invisible. Dado que las restricciones por el covid nos han impedido viajar como antes de la pandemia y, por tanto, había menos opciones para gastar en ocio y viajes, la gente ha preferido invertir en estética, en nuestro caso, en mejorar sus sonrisas», declara Domínguez.

Además, en lo que respecta al seguimiento de tratamientos de los alineadores dentales invisibles, la metodología de DrSmile ha sido también una gran aliada, ya que, tras realizar la evaluación inicial de manera presencial, se supervisa la evolución del tratamiento mediante el envío de fotos semanales y con un seguimiento del paciente a través de la aplicación móvil, lo cual ha minimizado los riesgos de contraer la COVID-19.

«Nuestra vocación es ayudar a todo el mundo a lucir la mejor de sus sonrisas, poniendo al servicio del consumidor la mejor tecnología»

LOS PREMIADOS

PREMIO POR SU MÉTODO SLOW EN ODONTOLOGÍA

CLÍNICAS W, UNA NUEVA FORMA DE ABORDAR LA SALUD BUCODENTAL

Su revolucionario método elimina cualquier miedo del paciente en favor de la calma y el bienestar y ahorra tiempo y costes. Su éxito ha cambiado quizás para siempre la experiencia de ir al dentista



Francisco Lebreux, Primitivo Roig y Marta Escribano, posando con el galardón recibido de manos de Marhuenda

L. R.

Motivados por la mayor satisfacción y experiencia del paciente, Clínicas W nace a principios de 2017 con el objetivo de innovar la forma en la que se prestan los servicios de odontología. Una nueva forma de entender y practicar el servicio odontológico que se origina a partir de un método de trabajo único, la Odontología Slow, que aplica el movimiento slow a la salud bucodental para cambiar la experiencia de ir al dentista y acercando a la sociedad una fuente de beneficios para su salud y bienestar.

El doctor Primitivo Roig es el fundador de esta red de clínicas y creador de un modelo de práctica profesional que nace tras más de una década de investigaciones. Clínicas W se establece en el sec-

tor odontológico como la primera red de centros dentales con nombres y apellidos, formada por más de 300 profesionales que comparten la pasión por la odontología y el método propio Odontología Slow, que se encarga de eliminar cualquier miedo y el estrés en favor de la calma y el bienestar.

Además, «la aplicación de una serie de protocolos clínicos introduce un control en la clínica que optimiza el tiempo de las visitas y reduce el gasto y los costes para beneficiar al paciente con tratamientos más personalizados, de máxima calidad y a precios más accesibles», explica Primitivo Roig. Cada clínica W se compone de un equipo sólido y un dentista que la representa y la dirige. La marca de cada una es el prestigio y la reputación de un profesional y del equipo que le rodea y, «nuestra mejor publicidad es la opinión de nuestros pacientes. El paciente

LA CLAVE

Los datos de confianza en tiempos de pandemia

El último estudio de Salud Bucodental de clínicas W, elaborado con la participación de más de 3.000 pacientes, arroja un dato que refuerza la confianza de los clientes en tiempos de pandemia. El 87% de los encuestados asegura que la clínica dental es un espacio seguro frente al coronavirus, el 11% afirma no haber ido desde el principio de la pandemia y tan solo un 2% dice no sentirse seguro. La pandemia ha puesto en valor aspectos esenciales para las clínicas W como el valor por lo sostenible, lo humano, el cuidado medioambiental y la pasión por lo saludable.

encuentra un servicio asistencial de calidad y los dentistas los recursos que necesitan para alcanzar la excelencia profesional. En definitiva: una relación gana-gana entre profesional y paciente», confiesa el doctor.

Su odontología se basa en la excelencia, la prevención y la comunicación mediante un modelo que gira en torno a la satisfacción del paciente y la superación de sus expectativas, tanto racionales como emocionales. La combinación de la excelencia en todos los tratamientos y una atención en calma, más cercana y humana, que potencia el valor de la confianza, son algunas de sus señas de identidad. Porque no hay nada más barato que hacer las cosas bien a la primera. El servicio que prestamos se centra en las personas y en potenciar su felicidad y bienestar a través de la sonrisa. Porque se puede disfrutar en el dentista y en las clínicas W convertimos la visita al dentista en una experiencia positiva y única.

Priorizar la calidad

Actualmente en la odontología hay dos líneas claramente diferenciadas: por un lado, las clínicas de franquicias, cadenas o tipo marquistas y por otro lado las clínicas tradicionales independientes. Su modelo pretende revalorizar la clínica tradicional independiente «porque a nuestro entender representa la mejor opción para el paciente y por eso potenciamos este tipo de clínicas y profesionales, para permitirles ser competitivas y darles la notoriedad suficiente». Clínicas W tiene claro un compromiso: seguir acercando la Odontología Slow a más pacientes para hacer de la prevención bucodental una fuente de beneficios para su salud y bienestar.

Son pioneros por crear un modelo testado que renueva el servicio asistencial trabajando en calma y con eficiencia para hacer más con menos. Un modelo que ya cruza la barrera de la odontología e incluso se está convirtiendo en un procedimiento de interés para otros sectores y todo tipo de proyectos emprendedores.

«La Odontología Slow nos ofrece la posibilidad de priorizar la calidad y disfrutar del vínculo emocional con el paciente. La pandemia nos ha traído un virus terrorífico que curiosamente ha originado la vacuna a esos otros virus de los que casi nadie hablaba, como son la multitarea, la velocidad sin control, el caos, la necesidad de omnipresencia, la toxicidad medioambiental, la deshumanización o el estrés crónico», finaliza el doctor.

PREMIO EN LA ESPECIALIDAD DE RINOPLASTIA

ABRAHAM MOISÉS, EL ALUMNO QUE SE CONVIRTIÓ EN MAESTRO

Formado en Buenos Aires y Madrid, dirige el Centro Europeo de Cirugía Estética

D. N.

licenciado en la Universidad de Granada como médico y cirujano, el doctor Abraham Moisés Barbero se trasladó a Buenos Aires con una beca del gobierno en virtud de un convenio de homologación para realizar en esa ciudad la especialidad de Cirugía Plástica, Reparadora y Estética. «Allí recibí enseñanza de los más importantes cirujanos de la especialidad como el doctor Morales y el doctor Juri, que son cirujanos que por la importancia de sus trabajos se encuentran en la historia de la cirugía plástica. Esa formación la completé en el prestigioso Hospital Ramón y Cajal de Madrid, con otros excelentes profesionales como el doctor Barros o el doctor García Morato que se han dedicado, con empeño, a la formación de especialistas y a quienes siempre agradeceré el apoyo y el cariño manifestado», declara Moisés.

Formarse con los mejores fue siempre su prioridad, ya que en cirugía las enseñanzas de los maestros marcan la diferencia. Y gracias a ese aprendizaje se convirtió en uno de los máximos exponentes en nuestro país. De hecho dirige, desde hace 20 años, el Centro Europeo de Cirugía Estética, con sedes en Madrid y Granada. «Desde pequeño tuve una gran inclinación hacia las ciencias y la medicina. Nunca tuve en mi mente dedicarme a otra especialidad que no fuera la Cirugía Plástica, Reparadora y Estética. El haber crecido en una familia con una amplia tradición en las artes plásticas sintetizó mi pasión por la cirugía y por el arte, hallando en la cirugía plástica la forma de expresar mi vo-

Abraham Moisés junto a Francisco Marhuenda momentos después de la entrega del galardón

LA CLAVE

Un talento forjado en la confianza

Desde muy joven, llegó a las más altas cotas en cirugía facial y corporal, siendo reconocido por sus técnicas de remodelación corporal, lipoláser, corrección de aumento y disminución mamaria, lifting facial, otoplastia y rinoplastia, en la que desarrolla las últimas técnicas para corregir tanto la función como la forma. «No se trata únicamente de la formación técnica, nosotros priorizamos el sentimiento de la belleza y su búsqueda. Para realizar cirugía estética, no solo hay que conocer la técnica, hay que sentirla». Y para ello su equipo realiza el catálogo completo de la especialidad, haciendo especial énfasis en la cirugía facial con la rinoplastia ultrasónica y el lifting. «Tratamos a nuestro paciente de manera personal y única, con un seguimiento escrupuloso del postoperatorio que nos permite que el cliente se sienta satisfecho y seguro con su elección», remarca el doctor.



cación y mis conocimientos ayudando a los pacientes a recuperar y conseguir su equilibrio corporal a través de la función y la forma», manifiesta el doctor.

El paciente

Centrarse en el paciente, escucharlo con atención, entender sus motivaciones, conectar con él para poder atenderle correctamente durante todo el procedimiento, desde la primera consulta hasta el alta, estando pendiente en todo momento de sus necesidades es una de sus prioridades como doctor. Al respecto manifiesta que «en nuestra especialidad la calidad humana del médico y su equipo es fundamental al tratarse de una cirugía electiva, siendo una toma de decisión muy importante y decisiva para el paciente, que involucra cambios fundamentales en su vida. Cada paciente merece de mi actuación y la de mi equipo la máxima capacidad técnica e intelectual para conseguir la mejora de su calidad de vida y bienestar. Acompañarlo en todo el proceso es nuestra misión».

Durante la pandemia las clíni-

cas de estética han estado cerradas, reabriendo una vez que se conocieron los protocolos para poder intervenir a los pacientes con la máxima seguridad. Muy probablemente el aumento de la demanda se debió a la tranquilidad con que el paciente podía enfrentarse al postoperatorio, al teletrabajo, el uso de la mascarilla que ocultaba el procedimiento y la reducción de actividad social. Actualmente esa demanda permanece al alza, pero hay que recordar la importancia de acudir a un cirujano plástico formado, colegiado, y realizarse la cirugía siempre en instalaciones acreditadas.

En la actualidad la tecnología ha irrumpido con fuerza en la rinoplastia, mejorando la recuperación de los procedimientos que se realizan, ya que las técnicas actuales son menos agresivas. La rinoplastia ultrasónica y la liposucción a través de láser son dos grandes avances que han permitido que los pacientes se recuperen con más facilidad y se reintegren con prontitud a su vida habitual.

LOS PREMIADOS

A. M.

La historia de las enfermedades y la medicina forma parte de la historia del hombre. La pintura y el arte también han estado siempre vinculados a la medicina. Ya Leonardo da Vinci, el gran genio renacentista, sentía devoción por la anatomía humana, que plasmaba en dibujos y esculturas. Por eso no es extraño encontrar la unión entre estas dos disciplinas, ya que estudiar y practicar la medicina implica un conocimiento global del ser humano, tanto físico como sicológico, y este conocimiento puede plasmarse en una obra artística, ya sea literaria, pictórica o musical. Es esta una red de vínculos muy presente en la trayectoria vital del doctor Luis Vecilla Rivelles: «Desde mi infancia he sentido la necesidad de reproducir y cambiar mi entorno. Mediante el dibujo, la pintura y la escultura, copio las formas que me rodean, y de alguna forma las transformo. Al hacerme cirujano plástico, continúo con mi pasión del arte pero transformando las formas de mis pacientes», explica.

Su padre también era médico. Como el doctor describe: «Un simple médico de cabecera al que no le gustaban los jefes, por ello nunca ejerció en hospitales. Tenía su consulta privada de medicina general en el piso primero sobre el local de la farmacia de mi madre, así, como decían los vecinos, lo tenían bien montado, mi padre les recetaba y mi madre les vendía las medicinas al salir a la calle. Fueron los dos muy queridos en el barrio donde se establecieron en los años 60».

Dos vocaciones

Al joven Luis Vecilla le encantaba el dibujo y la pintura, tanto es así que a los diez años «encargué el curso CEAC de pintura al óleo por correspondencia, y tenía en casa un "estudio" que era el cuarto frío, que realmente era el almacén de los trastos viejos. Yo era feliz pintando a todas horas. En el colegio destaque en pintura, y mi profesor don José Antonio Longobardo me recomendó no dejar nunca la pintura dadas mis aptitudes», explica Vecilla. Ante este panorama, su padre, desde que cumplió más o menos 12 años de edad, le empezó a hablar de la cirugía estética y de lo bien que se le daría esa especialidad si estudiara Medicina en lugar de Bellas Artes. «Mira Dalí, es bueñísimo y le echaron de bellas artes, esto demuestra que para ser un buen artista no necesitas esa carrera», le decía su padre.



Luis Vecilla Rivelles, en su discurso de agradecimiento tras recibir la estatuilla

PREMIO MEJOR ESPECIALISTA EN LIPOVASER

VECILLA RIVELLES, UNA CARRERA UNIDA AL ARTE

Médico especialista en Cirugía Plástica, Reparadora y Estética especializado en ultrasonidos de última generación

Licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad Autónoma de Madrid, recuerda que al poco de salir del colegio, en una cena de compañeros, un amigo suyo llamado Lorenzo le dijo: «Si fuera tú, me dedicaría a la pintura en lugar de la medicina, es una pena que desaproveches el don que Dios te ha dado». Gracias a esas palabras, se matriculó por las tardes en el taller de Juan Valenzuela y Chacón, «donde permanecí aprendiendo los secretos de la pintura al óleo durante varios años. Hice el MIR y obtuve un

número bajo que me permitió coger la ansiada plaza de Cirugía Plástica, Estética y Reparadora en Madrid. De residente de primer año hice la primera exposición patrocinada por Caja Postal, ganada en un concurso de pintura. Fue en El Escorial, mi padre trajo a muchos de sus amigos y vinieron también compañeros del hospital. Vendí casi todo», relata Vecilla.

Su filosofía como cirujano es simple, siempre decir la verdad. «Intento ponerme en el lugar del paciente, entender cuáles son sus

El lipováser, la evolución de la liposucción

El Lipo Vaser es un procedimiento de liposucción que actúa selectivamente sobre el tejido graso y consigue hacer líquida la grasa facilitando su extracción y eliminación del cuerpo. Una de sus principales ventajas es que puede utilizarse para trabajar tanto zonas amplias como otras más pequeñas logrando resultados muy buenos en muy poco tiempo. Lo cual se traduce en menos moratones y una menor pérdida de sangre, logrando una recuperación más rápida. A su vez, destaca por permitir moldear una gran cantidad de zonas del cuerpo como rostro, cuello, barbilla, pecho, abdomen, brazos, caderas y glúteos, entre otros.

expectativas y decirle con la mayor honestidad posible si es realizable o no. Propongo la intervención más simple y menos agresiva posible, siempre que cumpla los deseos del paciente en cuanto a resultados», confiesa el doctor. Después de su residencia en el Centro de quemados y cirugía plástica, su padre falleció y se hizo cirujano plástico con plaza de FEA en el servicio de Cirugía Plástica del entonces recién inaugurado Hospital de Getafe.

«Estuve de adjunto al servicio de cirugía plástica hasta el 2000, que lo dejé para dedicarme exclusivamente a la cirugía estética. Estaba enormemente interesado en realizar reducciones mamarias sin cicatrices, como vi que hacía el doctor Sampaio Goes en Brasil. Compré un equipo de ultrasonidos MENTOR y empecé a desarrollar ese sueño que dura hasta hoy, con los ultrasonidos de última generación marca VASER. Esto a sido el motor de mi carrera profesional en cirugía estética, y es prácticamente el única área en donde he realizado publicaciones e innovaciones, quizás por ello me dedico solo a la liposucción asistida por VASER o lipováser desde hace años», finaliza.