

# El abordaje integral del Área Peribuca

## Mejor Ponencia SEME Málaga 2016

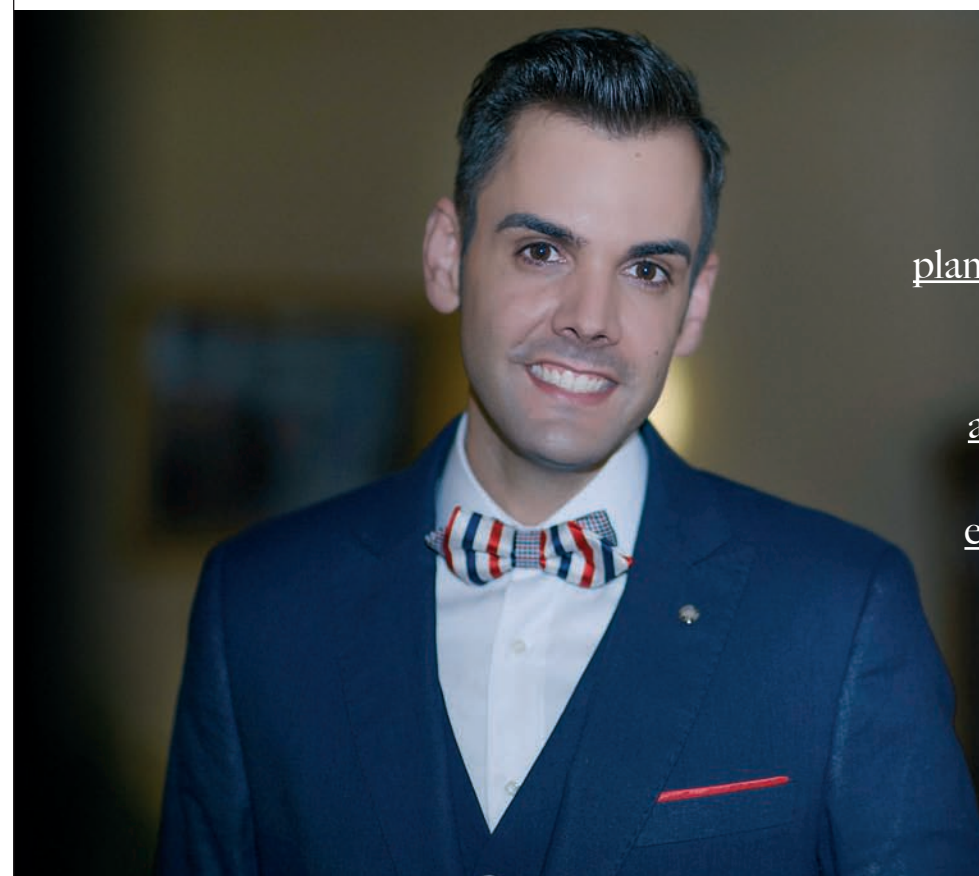
por el Dr. Mikel García Gorria

Con un estilo muy personal y la total interacción con el auditorium, incluyendo recursos auditivos y visuales de distinta naturaleza, el Dr. Mikel García Gorria conseguía situar a su ponencia, "El abordaje integral del Área Peribuca", como la mejor en el Congreso de la SEME 2016 celebrado en Málaga. Mikel García destaca allá donde va por su modo de hacer y exponer. Todo en él es "magistral", como lo fue su conferencia y como lo es ahora la respuesta a nuestras preguntas. Revisamos con el Dr. Mikel García, no solo su trayectoria y las bases y esclarecedor contenido de su conferencia, sino también el presente y futuro de la Medicina Estética y muchos otros aspectos de esta rama de la Medicina, por la que García Gorria siente verdadera pasión y entrega.

**E**l Dr. Mikel García Gorria sorprendía al aforo al completo del último Congreso de la SEME, celebrado en Málaga, con una ponencia, no sólo exhaustiva, interesante y preclara, que aportaba mucho en torno al abordaje integral del área peribuca, sino también, muy especial y distinta en el modo y manera de ser realizada. El médico estético García Gorria, al frente del centro médico Naturae de Pamplona, es reconocido siempre y allá donde va por sus exposiciones que además de incidir en la teoría y práctica de la Medicina Estética, se diferencian del resto por la parte emocional que incorpo-

ran en el relato y que incide especialmente en la relación médico-paciente, sacando siempre lo mejor de cada uno de ellos, y entablando un feed-back más que fructífero y satisfactorio. Una asignatura en ocasiones pendiente de la Medicina Estética, pero que, coincidiendo todos, ha de ser cada vez más valorada e instaurada definitivamente, para el éxito de clínicas en general y de la Medicina y Cirugía Estética en particular.

Mikel García es una autoridad en la rama que nos ocupa. Después de haber cursado la licenciatura en Medicina en la Universidad de Navarra, realiza su formación en Medicina Familiar y Comunitaria en el



"Mi conferencia lleva de base una plantilla muy estudiada que permite el control tanto del contenido de la ponencia (tema actual, últimos avances, correcta documentación y análisis) como el control de las energías del auditorio, muy olvidada esta parte en conferencistas estáticos escudados tras un atril."

Centro de Salud de Azpilagaña de Pamplona. Finalizaba a su vez su preparación académica como Experto Universitario en Acupuntura y Medicina China por la Universidad de Santiago de Compostela y posteriormente realiza el Máster en Terapia Neural por la Universidad Sant Joan de Deu, adscrita a la Universidad Autónoma de Barcelona. "Tras un año sabático dedicado a entender qué necesitaba y a dónde dirigir mi carrera, apareció la Medicina Estética. Una rama totalmente desconocida para mí, pero apasionante", exclama el doctor. "Combinaba ciencia, arte y emocionalidad. Se trataba de una Medicina basada únicamente en la felicidad del paciente. Ayudar a la gente a verse mejor a través de su imagen. Ayudarla a aceptar algunos de sus aspectos y poder mejorar algunos otros si era posible. Los únicos pacientes sanos de la Medicina estaban aquí, en la Medicina Estética, por

lo que es completamente satisfactoria y orientada a la aceptación personal. Así que, sin dudarlo, me matriculé en el Máster Universitario de Medicina Estética de la Universidad de Baleares y, nada más terminar, abrí mi propia clínica, Naturae, donde intento transmitir a mis pacientes toda la filosofía y aplicar el conocimiento de esta rama de la Medicina que me sigue enamorando día tras día". Por supuesto, su entrega, pasión y particular forma de ser y hacer, se han visto completadas por un reciclaje y puesta a punto continuos: "Durante todos estos años he continuado mi formación en toxina botulínica, fillers, hilos, etc., tanto en congresos nacionales como internacionales. Y desde hace cuatro años he colaborado como formador médico en técnicas de rejuvenecimiento facial con factores de crecimiento plaquetar, comunicación eficaz y marketing en el Biotechnology Institute de Vitoria."

**EXPERTOS EN MEDICINA ESTÉTICA:**

Conociéndole, y habiendo asistido ya a algunas de sus charlas y conferencias, no nos resulta extraño este reconocimiento por parte del último Congreso de la SEME. No obstante, ¿por qué cree el Dr. Mikel García Gorriá, que su ponencia, “El abordaje integral del Área Peribucal”, ha sido la Mejor Ponencia de dicho Congreso?

“Ningún paciente debería aceptar el presupuesto de un tratamiento si no entiende el porqué es necesario realizarlo. No significa que el precio no le resulte importante, pero su importancia se contrarresta cuando hay una correcta comprensión del alcance del tratamiento.”

**DR. MIKEL GARCÍA GORRIÁ:** Lo cierto es que me resulta muy difícil contestar a su pregunta. Había conferencistas y colegas maravillosos, con un bagaje y una experiencia impresionante, y con un control de la materia loable. Tan sólo puedo comentar cómo estaba organizada mi charla, y tal vez algún punto o la combinación de todos ellos influyera. Siempre he creído que tan importante es la materia que se trata como el modo en el que se trata. Mi conferencia lleva de base una plantilla muy estudiada que permite el control tanto del contenido de la ponencia (tema actual, últimos avances, correcta documentación y análisis) como el control de las energías del auditorio, muy olvidada esta parte en conferencistas estáticos escudados tras un atril. La introducción de elementos visuales y auditivos, sonidos de sirena, interacción con una marioneta en la pantalla o utilizar una varita mágica para crear efectos, mantienen a un auditorio activo y atento, y alejan de la monotonía y el adormecimiento. Los niños aprenden jugando y disfrutando, y creo que los adultos también. De ahí los formatos de mis conferencias. De hecho,

cuando organizo charlas para mis pacientes, son totalmente interactivas y visuales, donde participan actores, músicos, cantantes de ópera, bailarines... Una pieza emotiva interpretada por un pianista en un piano de cola mientras interactuo con el público genera vínculos emocionales y una mayor aceptación de esta rama de la Medicina.

**EME.:** Su ponencia, efectivamente se diferencia por este punto, pero también destaca por la completa exposición en torno al rejuvenecimiento del área peribucal. ¿Qué aporta de innovación la misma a la hora de ese abordaje?

**M.G.:** En efecto. El envejecimiento del ser humano es multifactorial y afecta a las diferentes estructuras anatómicas que conforman nuestras facciones. Con el paso de los años, hay una reabsorción del esqueleto óseo, lo que provoca una alteración de base, que se acompaña de una distensión de ligamentos y músculos, de una reabsorción y desplazamiento de las bolsas grasas de la cara, tanto superficiales como profundas y, por si fuera poco, la piel sufre los efectos de la gravedad en una organización que ha perdido la estructura del colágeno y la deshidratación por la falta de ácido hialurónico. Es difícil de creer que el abordaje de una sola zona o con una sola técnica nos corrija lo que ha provocado el paso de los años. Por ello propongo un abordaje multicapa, que aborde desde la mejoría de la calidad de la piel, a la tensión de ésta, la utilización de fillers que repongan los volúmenes perdidos, la toxina para arrugas de expresión... Y posteriormente, no tan solo la utilización de puntos de proyección para crear efectos ópticos en nuestro rostro. Lo que yo llamo la técnica de la carpa de circo. Si uno quiere tensar la piel del pómulos, por ejemplo, no sólo utilizaré el relleno del pómulos, debido a que también suelo encontrarme una mayor laxitud de piel que me obligaría a un relleno excesivo. Sin embargo, si proyecto el pómulos y, además, proyecto un poco el ángulo mandibular hacia atrás y el mentón hacia adelante, aligero la tensión muscular. Conseguiré un efecto óptico de piel más lisa y tersa, debido a que he repartido los puntos de tensión de manera uniforme utilizando los puntos de mayor pro-

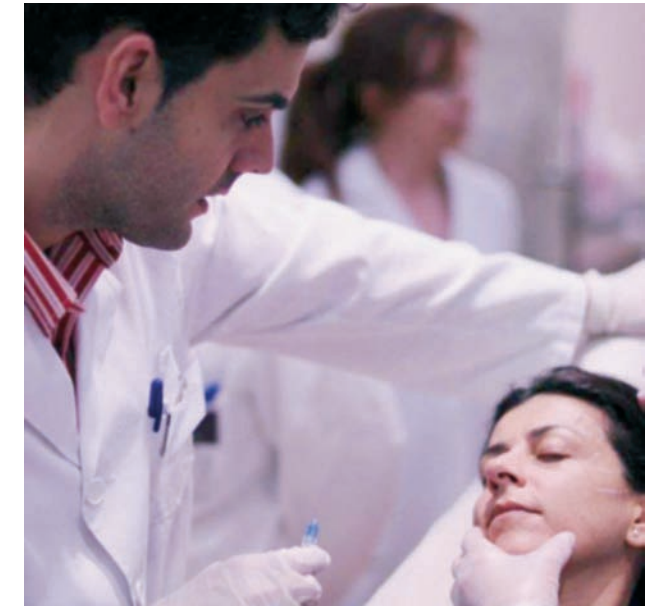
yección del esqueleto facial. Ahora bien, el paciente tiene que entender los alcances del tratamiento para que pueda aceptar nuestra proposición de mejora. Ningún paciente debería aceptar el presupuesto de un tratamiento si no entiende el porqué es necesario realizarlo. No significa que el precio no le resulte importante, pero su importancia se contrarresta cuando hay una correcta comprensión del alcance del tratamiento.

**EME.:** Entonces, el lifting sin cirugía, ¿es posible?

**M.G.:** Creo que cuando definimos lifting sin cirugía se refiere más al efecto óptico del que hablaba anteriormente. Por supuesto que podemos mejorar la apariencia de nuestro paciente, y conseguir efectos de tensado de la piel, pero no olvidemos que no eliminamos piel sobrante ni hacemos plicaturas musculares; no vamos a poder conseguir el mismo efecto nunca. Es un tema a discusión más bien terminológico, porque si se definiera qué es lifting y qué no lo es, no estaríamos ahora hablando de ello. Lo realmente importante es entender a qué el paciente llama lifting. Recordemos que la fórmula matemática del grado de satisfacción de nuestro paciente es igual al trabajo realizado menos las expectativas que tiene. Si el trabajo realizado es muy bueno, pero las expectativas del paciente son muy altas, su grado de satisfacción será bajo, aunque hayamos conseguido un resultado excelente.

**EME.:** ¿Y su efecto? El efecto del lifting propuesto en la ponencia del Dr. Mikel García y otra de las preocupaciones del paciente, ¿perdura en el tiempo?

**M.G.:** Los resultados que obtenemos realmente son muy buenos. Una vez conseguido el efecto, la mayor preocupación de nuestros pacientes es la durabilidad del producto. Generalmente casi todos los productos de relleno suelen durar de los 10 a los 12 meses, las toxinas de 4 a 6 meses, los hilos tensores depende. Siempre va a necesitar un mantenimiento. Es como el que va al gimnasio a ponerse musculado y, una vez lo consigue, deja el gimnasio. En esta vida todo es mantener. Mantener la salud, mantener los ingresos, mantener el amor, mantener la forma física, y una vez que uno entiende la felicidad de cuidarse y verse bien, pues también hay que mantenerlo.



“La fórmula matemática del grado de satisfacción de nuestro paciente es igual al trabajo realizado menos las expectativas que tiene. Si el trabajo realizado es muy bueno, pero las expectativas del paciente son muy altas, su grado de satisfacción será bajo, aunque hayamos conseguido un resultado excelente.”

**EME.:** Para un correcto abordaje, es obligado...

**M.G.:** Entender muy bien las necesidades reales de nuestro paciente... A veces, por muy buen trabajo que realicemos en un tratamiento, si no cumple las expectativas del paciente, no llega a ser aceptado. Y después, por la parte profesional, estar seguros de qué tratamiento vamos a realizar, contar con la base y la experiencia suficiente, disponer del tiempo requerido para cada procedimiento, utilizar siempre la mejor calidad de producto, algo indiscutible. Es una larga lis-

ta de detalles que imbricados entre sí conforman el éxito de una consulta de medicina estética.

**EME.:** Puntúenos la Medicina Estética en España.

**M.G.:** Creo firmemente que la Medicina Estética en España se merece la más alta puntuación. Profesionales altamente cualificados, en continua formación, y con una calidad profesional y humana loable. Compartimos experiencias y conocimientos, y eso hace que entre todos hagamos avanzar la rama más bonita de la Medicina. Y es en los congresos internacionales donde uno se da cuenta de ello, de que siempre estamos a la última en formación y sobre todo algo muy de recalcar es que la mayoría de los médicos españoles utilizamos sólo tratamientos de la máxima calidad y garantía. Todos sabemos que la seguridad y confianza de nuestros pacientes es lo más importante.

**EME.:** El mejor médico estético es aquel que...

**M.G.:** Disfruta con su trabajo y siente pasión por lo que hace. Esa fuerza interior misma es la que le lleva a estar continuamente en formación y aprendiendo para ofrecer siempre lo mejor a sus pacientes. Es aquel que es capaz de tener tiempo y empatía suficiente para entender los porqués de sus pacientes. Concede tiempo a sus pacientes para explicarse y tiene un profundo conocimiento de la emocionalidad humana. Nuestros pacientes compran con el corazón, y luego justifican en casa su decisión ya con la razón, pero siempre, lo que decide, el paso, es un golpe emocional. Con formación, todos podemos llegar a ser buenos inyectores de producto, pero que la gente acuda a ti no sólo depende de tu técnica, sino de todo lo que un médico es como persona y como profesional. Tenemos que gustar a nuestros pacientes, nadie compra nada a alguien que no le guste.

Creo que estamos viviendo un tiempo de cambios, y el entendimiento de sentimientos es lo que mueve las ventas y las aceptaciones de tratamiento. No hay más que fijarse en la campañas de las grandes compañías, como Ikea o Coca Cola. No venden productos, venden emociones. ¡Pacientes que ganas por precio, los perderás por precio! Mucho cuidado con nuestra filosofía de trabajo.

**EME.:** ¿Qué nos queda aún por aprender?

**M.G.:** El camino del aprendizaje es largo, y no hay una meta visible. Todavía nos queda mucho por aprender,

tanto en el terreno profesional como en el personal. En el terreno profesional, porque vivimos cada vez en un mundo más global, con pacientes de diferentes razas y fisionomías, y tenemos que aprender a tratar con la pluralidad. En belleza, no existe lo homogéneo. Los avances médicos evolucionan a gran velocidad, y cada vez exigen más esfuerzo por nuestra parte para poder estar siempre actualizados.

“Vivimos cada vez en un mundo más global, con pacientes de diferentes razas y fisionomías, y tenemos que aprender a tratar con la pluralidad. En belleza, no existe lo homogéneo. Los avances médicos evolucionan a gran velocidad, y cada vez exigen más esfuerzo por nuestra parte para poder estar siempre actualizados.”

Y por otra parte, nos queda mucho que aprender de marketing y comunicación, de llegar a más gente, y de normalizar la visión general de la medicina estética, y ello es responsabilidad nuestra. Mientras la sociedad siga considerando a los tratamientos estéticos como algo que esconder, la gente no podrá entender de qué manera tan maravillosa les podemos ayudar a ser más felices. Hasta los treinta años, la belleza es regalo de la naturaleza, y a partir de ahí, lo que mi médico estético haga con ella. Cada vez vivimos más tiempo, y queremos vernos bien incluso en las edades más avanzadas. Estar bien requiere de ayuda y compromiso, y siempre apostando por una Medicina Estética sutil, elegante, segura, ética, cautivadora y que provoque la magia que nuestros pacientes quieren sentir.