

PONTEVEDRA | Los cirujanos plásticos participantes en el Congreso Internacional de la AECEP (Asociación Española de Cirugía Estética Plástica) celebrado en Madrid han criticado que la cirugía estética se haya trivializado y convertido en un artículo de consumo. Si se hace caso a determinados personajes o publicidades engañosas, pasar por el quirófano es tan sencillo como cortarse el pelo. Un grave -muy grave- error, como indican los cirujanos plásticos.

Dejarse llevar por el low cost, las franquicias de cirugía estética, ofertas de financiación, promesas sin fundamento o promociones comerciales puede tener consecuencias muy graves. Antes de plantearse cualquier intervención de estética es importante elegir un cirujano plástico y un centro hospitalario que reúna todos los requisitos. El doctor Vila Moriente, reputado cirujano plástico del Hospital Quirón Miguel Domínguez y ponente en el citado congreso, nos ayuda a aclarar esta confusión.

Actualmente, en la era de Internet, ¿la gente se informa debidamente?

—Existe mucha información, a veces en exceso y sin sentido ético, que invade la red, revistas y programas de televisión. Se habla de cirugía estética en foros, programas de gran audiencia e incluso hablan médicos que confunden la información con la publicidad o la fama con el prestigio. Muchas veces se presenta esta especialidad como frívola, y yo procuro luchar contra eso.

Franquicias, low-cost, Groupon, ofertas 2x1... ¿Se puede hacer todo esto en cirugía estética?

—Sí, claro, bajando la calidad proporcionalmente a la oferta. Si encontramos un precio escandalosamente bajo hay gato encerrado y, de hecho, la Secpre aconseja desconfiar de estas promociones comerciales 'sospechosamente baratas'.

Pero no me negará que la filosofía low-cost se ha establecido con fuerza.

Existe mucha información muchas veces se presenta la cirugía estética como frívola; yo procuro luchar contra eso".

Si encontramos un precio escandalosamente bajo hay gato encerrado y, de hecho, la Secpre aconseja desconfiar de ello".

El concepto del envejecimiento ha cambiado con los nuevos estilos de vida. El atractivo está ahí, solo hay que sacarlo a la superficie".

**DOCTOR VILA MORIENTE.
CIRUJANO PLÁSTICO**

“Soy un gran perfeccionista”



Id.P.

—La excusa de estos centros es que, como usan mucho material, pueden tener precios más reducidos, pero ¿cuál es el material en una rinoplastia? ¿Y en una abdominoplastia? El material son las manos del cirujano y uno bueno de verdad no se presta a trabajar con filosofía low-cost. Tampoco los fabricantes 'regalan' sus materiales, por lo que van a usar los más baratos. Como se dijo en el congreso de Madrid, el método de las cadenas de cirugía estética es bajar muchísimo los precios, hacerse con el mercado y desaparecer. Lo vimos con Corporación Dermoestética.

Usted no solo no hace ofertas, sino que, además, en la consulta enseña fotos de hematomas, puntos, sangrados, cicatrices, complicaciones...

—Sí, y a lo largo de estos años cada vez más. La relación comercial es así: yo hago un trabajo y un seguimiento y cobro por ello, punto. El resto es relación médico-paciente, y por eso todos tienen derecho y obligación de conocer los detalles de la cirugía, posibles riesgos y complicaciones, ventajas y desventajas de determinadas

de con su calidad asistencial. El que se asusta por la cirugía, o no puede permitírsela y no se opera, está en su completo derecho.

¿Habla mucho con sus pacientes antes de proponer fecha para la intervención?

—Muchísimo. Prefiero que me tachen de pesado que de imprudente. De hecho, se debe lograr un entendimiento total hablando y explicando mucho, de ahí la diferencia de calidad de una consulta gratuita y otra con coste como ha sido toda la vida.

Le he oído decir muchas veces que todos los días le dice a algún paciente que no se opere. Resuma en pocas palabras el consejo para acudir a la consulta de un cirujano plástico.

—Difícil petición. Con respecto a lo que se quiere cambiar, decir que las correcciones quirúrgicas deben buscarse basándonos en un criterio de armonía, y no de "quiero una cirugía como le hizo a mi amiga", porque introducir un rasgo inapropiado para un determinado tipo de cara o cuerpo se puede convertir en un pegote. Así que para evitarlo jamás habrá que salirse del contexto de cada paciente, de lo que ese rostro o ese cuerpo admitan sin riesgos, por más que las pacientes lo pidan. Como digo siempre: "El resultado es proporcional al modelo". Obviamente, a los 40 años no se va a recuperar el aspecto que se tenía a los 25, simplemente se corregirán los defectos si la naturaleza lo permite.

¿Cuál es su especialidad?

—Realizo todo tipo de operaciones estéticas, tanto de rejuvenecimiento facial como de remodelación corporal. Considero que el amor al detalle es la base del éxito de la cirugía estética, y yo soy un gran perfeccionista.

¿Qué significa envejecer para usted?

—Creo que el concepto del en-

vejecimiento ha cambiado con los nuevos estilos de vida. Si antes un hombre con 50 años era un viejo, ahora puede estar criando a su primer hijo. Igualmente las mujeres retrasan el momento de la maternidad y se mantienen activas mucho más tiempo. Antes, una mujer con 50 años tenía sus hijos ya mayores y esperaba la llegada del primer nieto y ahora vemos a Madonna de gira con más de 50 años y a Meryl Streep con más de 60 siendo un icono femenino en 'El diablo viste de Prada'. Ambas son la imagen de una mujer activa, luchadora y que no renuncia a nada en la vida. Por eso, estos nuevos tiempos conllevan un nuevo estilo de vida y una nueva imagen acorde a ese espíritu joven, activo y con ganas de comerse el mundo con 50 igual que con 20.

¿Cuál es su operación favorita?

—Sin duda la rinoplastia en narices grandes, ganchudas, torcidas o con mala respiración, también los párpados y el lifting facial. Efectivamente, año tras año, aumenta el número de pacientes que solicitan estas intervenciones, que además son de las más gratificantes para la paciente y para mí porque el resultado se ve casi al instante.

Siempre me ha parecido increíble cómo con una sola intervención puede cambiar tanto el rostro.

—Sí. Lo que sucede es que pasamos de tener un foco de atención en un elemento negativo, como es una nariz fea, unos párpados caídos o un cuello descolgado, a tener un rostro equilibrado que nos permite descubrir los dos puntos fuertes del atractivo en la cara, los ojos y la sonrisa, que recuperan inmediatamente el protagonismo que les corresponde. Unos ojos brillantes y una gran sonrisa iluminan cualquier rostro. El atractivo está ahí, solo hay que sacarlo a la superficie. ■