



	HOY	MAÑANA	PASADO
LOGROÑO			
HARO			
CALAHORRA			

¿...Y ahora qué?



ACIDEZ VOLÁTIL
DAVID BASTIDA CARO

Ya está casi aquí 2025 y durante este 2024 hemos hablado de viñas, ventas, enoturismo, vinos, barricas, de los actores de la Denominación, de los agricultores emergentes, de los fruticulturas convertidos a viñadores, del consejo y su presidente, del gobierno, de la pandemia, de las dificultades administrativas y legales para adaptarnos a los nuevos tiempos y de no sé cuantas cosas más. He saludado a no sé cuantas personas y me han mandado varias cartas de amor.

Bien ¿...Y ahora qué?, qué hemos sacado en claro, qué soluciones hay sobre la mesa. Amasamos o cocemos, comemos o jodemos. Es decir, pregunto yo, nos vamos a pasar todo el año que entra de simpática rima pensando si vamos, por ejemplo, a arrancar viña o no, si vamos o no a destilar más o si vamos o no de una vez por todas a meterle mano de una manera coherente al problema de la caída de consumo, que en definitiva es el verdadero problema.

Madre mía, ¡qué sin vivir! No sé, creo yo que a estas alturas de la película debíamos tener ya una serie de medidas agendadas y pactadas a corto, medio y largo plazo. En todos los niveles: agrícola, bodegas, Gobierno y Consejo. Es decir, equipos de trabajo multidisciplinarios intentando buscar soluciones más o menos coherentes, más o menos costosas económicamente y con sus correspondientes plazos de ejecución. Buscar la ayuda de Europa legislativa y económicamente y hasta si hace falta del papa de Roma; un saludo, Francisco.

En definitiva hacer algo y que además se vea. Se perciba que nos movemos, que estamos intentando darle una solución, que el mercado, los compradores, lo noten. Que sientan que la Denominación de Origen más importante de España en vinos tranquilos de calidad está intentando solucionar un problema que afecta a mucha gente, muchas familias y en definitiva a la espina dorsal de esta Comunidad autónoma hermana en este circo que tenemos montado con alaveses, navarros y un poquito de Castilla.

Esto se va a reestructurar, sí o sí, como lo han hecho absolutamente todos los sectores industriales y agrícolas a lo largo de la historia. Lo va hacer sí o sí, repito, lo quiera o no el actual Consejo y le guste más o menos a la grupetta.

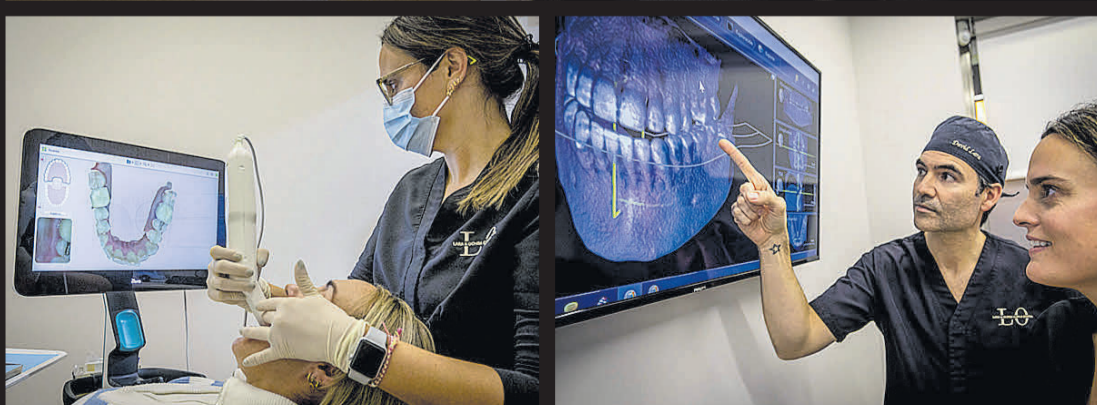
TEXTO: LAURA MERINO REPORTAJE GRÁFICO: ÓSCAR SOLORZANO

CON OFICIO

DAVID LARA Y PALOMA OCHOA | ODONTÓLOGOS

«Para esta clínica la tecnología no es un gasto, es una inversión»

La empatía es fundamental para tratar con los pacientes porque «a muchos les da miedo el dentista», por eso siempre intentan que «se sientan como en casa»



David Lara y Paloma Ochoa muestran parte de su tecnología en su clínica odontológica



a vida da muchas vueltas, pero siempre termina colocando todo en su lugar y es lo que les ocurrió a David Lara y Paloma Ochoa, quienes compartían una misma vocación y el deseo de formar una familia les llevó a abrir su clínica dental Lara & Ochoa en 2019. Desde entonces, la experiencia de comenzar desde cero, superar la pandemia y salir adelante les ha permitido crecer demostrando cada día que para ellos la formación, la experiencia y la tecnología es la base fundamental de su negocio.

Desde sus inicios, Lara & Ochoa se destacó como pionera en la sedación consciente donde el paciente está relajado sin molestias, pero pudiendo colaborar. Por ello, esta técnica ha transformado la experiencia de quienes no pueden hacerse tratamientos por «náuseas, miedo o ansiedad» ya que no recuerdan el procedimiento. Además, se distinguen por su constante apuesta por la tecnología ya que consideran que «no es un gasto, es una inversión» para ofrecer un tratamiento más rápido, preciso y eficiente con soluciones diferentes. Por ello, siempre buscan mantenerse al día con nuevas técnicas: «Cuanto más conocimientos, mejor les podremos tratar», explican. Y para que sus pacientes comprendan mejor la importancia de la salud bucal y el problema a abordar, lo hacen de forma más visual, a través de imágenes.

Lara y Ochoa están especializados en distintas áreas de la odontología por lo que pueden ofrecer una atención integral «sin la necesidad de derivar a otros especialistas». Para ellos, el trato cercano y personalizado es fundamental porque consideran que cada paciente es único. «A muchos les da miedo el dentista así que intentamos generar confianza y que se sientan como en casa», expresan, de manera que el primer paso es conocer a la persona y luego tratar sus necesidades bucales. Este enfoque, basado en la empatía les permite establecer relaciones duraderas y tratando que siempre se vayan con una sonrisa.

