

DENTAL TRIBUNE

— The World's Dental Newspaper • Hispanic and Latin American Edition —

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 10, 2018 Vol. 15

Argentina se viste de gala

Gran éxito del Congreso Dental Mundial en Buenos Aires



Los Drs. Enrique Jadad y Odel Chediak, representantes de Colombia en el Congreso Mundial de FDI.

CASO CLINICO

Estabilidad del implante con el módulo ISQ integrado

INVESTIGACION

Un dentífrico que limpia y blanquea

FORMACION

La implantología debe ser incluida en la carrera

EURODENT: VISIONARIOS DE LA ODONTOLOGIA Y LA FORMACION



SOLUCIONES EN CAD/CAM SIMPLEMENTE ESTÉTICAS MEJORA TU FLUJO DE TRABAJO

SHOFU BLOCK & DISK HC



RESTAURADOR CON BASE CERÁMICA

CADMASTER CAD/CAM KIT



CONTORNO, ACABADO Y PULIDO

CAD/CAM STAIN KIT



ESTÉTICA PERSONALIZADA

SHOFU HC EBOOK



ESCANEAR PARA
DESCARGAR



Patrocinios comerciales y tarifas laborales



Por Enrique Jadad Bechara

Especialista en Rehabilitación Oral, investigador y conferencista con práctica privada en Barranquilla (Colombia), es fundador del Grupo Dignificar la Odontología (FaceBook). Contacto: ejadad@gmail.com

Desde hace varios años, he tratado de mirar bien antes de aceptar invitaciones para dictar conferencias en congresos y pido a los directivos que me lleven directamente sin patrocinio de empresas. La respuesta en la mayoría de los casos ha sido que los organizadores de los eventos, sean universidades, asociaciones u organizaciones, no pueden cubrir los gastos de transporte, alojamiento, alimentación y honorarios sin el apoyo de las casas comerciales. En esta época, tristemente, la ciencia para ser transmitida necesita tener patrocinadores.

Los congresos odontológicos se han ido apoyando en las casas comerciales para sufragar los gastos que genera traer conferencistas de primer nivel a esos eventos. Me hago la misma pregunta que nos hizo nuestro colega Antonio Miguel Lengua: ¿Cuándo perdimos el control? Pienso igual que el doctor Lengua, odontólogo radicado en Montería. Hace unos años, nos reuníamos pequeños grupos de colegas y amigos, buscábamos temas de interés, seleccionábamos nombres de profesores destacados, presupuestábamos los costos de la visita del profesor, sus honorarios, el salón de reunión, los alimentos, boletos aéreos, y otros ítems más. Cada uno de los miembros de estos grupos de estudio aportábamos el dinero convenido y recibíamos actualización libre de sesgo, ya que al no tener el compromiso de patrocinio de alguna casa comercial el profesor nos daba información valiosa con total libertad. Estoy seguro que eso no hubiera sido posible si nos financia una marca y el evento habría dejado de ser académico en un 100%.

La realidad hoy día es otra: para hacer cursos de actualización, diplomados, congresos o seminarios se debe tener el aval de una universidad, de una sociedad científica, y de alguna casa comercial. A las universidades les interesa mantener la cuota de estudiantes que gradúan cada año, las sociedades científicas tampoco le ponen atención a estos temas, y las casas comerciales lo que les importa es vender.

Hoy día, las sociedades científicas promueven más los eventos donde se habla de implantes, restauraciones de todo tipo, estética basada en carillas y esos mal llamados «lentes de contacto», como si los dientes tuviesen ojos y se necesitara colocarles gafas para mejorar la vista. Las casas comerciales apoyan generalmente los eventos donde se habla de estos temas. Es más importante la cerámica, las resinas o los implantes que la razón de ser de nuestra profesión, que es prevenir la enfermedad y mantener la salud. Y se

inventaron justificaciones para disfrazar la forma y el color que no están en sintonía con la moda de una aberrante realidad fuera de todo contexto lógico, para manejarlas con esos tratamientos estéticos que tanto criticamos por estos días.

“Es más importante la cerámica, las resinas o los implantes que la razón de ser de nuestra profesión, que es prevenir la enfermedad y mantener la salud”

Otro de los temas que viene afectando la estabilidad laboral y económica de los odontólogos tiene que ver con los precios de los tratamientos. Se han tratado de establecer manuales tarifarios por parte de las diferentes asociaciones científicas para tener precios de referencia a la hora de presentar presupuestos a los pacientes. Los precios que se sugieren desde estas entidades son justos, pero cada vez es menor el número de personas que pueden pagar por esas tarifas, inclusive de estratos altos.

En mi país, nada es como debe ser: cada vez se abren más y más facultades de odontología, más clínicas, más franquicias extranjeras con sus modelos financieros que dejan KO a los odontólogos, porque no hay forma de competir con los precios ni con las ofertas de financiación de estas mega clínicas.

Por todo lo que está sucediendo a nuestro alrededor, he llegado a la conclusión de que tanto el gobierno como las instituciones están tratando que se aumente la oferta de odontología y de odontólogos. Pienso que la finalidad es preparar el terreno para que nuestro trabajo baje de precio, para asfixiar al profesional independiente. Mientras no nos diferenciamos y dignifiquemos nuestra profesión, pareciéndonos más a doctores de la salud oral, nos tratarán muy pronto como mano de obra y nos remunerarán cada día peor.

En otros tiempos, esta profesión nos brindó un buen nivel de vida, pero hoy con gran tristeza y preocupación, además de mucha vergüenza, he expresado cuánto nos aterra que un hijo nuestro quiera estudiar Odontología.

Entiendo el temor de los nuevos odontólogos por endeudarse para iniciar un posgrado, la migración de odontólogos a otros países, a sabiendas de que tendrán que hacer sacrificios inimaginables. Muchos de ellos ven el exterior la mejor plaza para ser especialistas y ejercer de manera digna. Cada día que pasa entiendo por qué muchos odontólogos escogen el área administrativa y cambian la práctica sobre pacientes por un trabajo de escritorio y computadora; se desprenden de lo que soñaron algún día: atender pacientes, que es lo más apasionante de la carrera, dejan a un lado la satisfacción de interactuar y ver la sonrisa agrade-

cida de sus pacientes. Es algo doloroso porque siento que nuestro trabajo es arte y pasión.

Otros colegas han tomado caminos diferentes; hay quienes han optado por el área comercial, por la política o el mercadeo. Y, si lo analizamos con detenimiento, las oportunidades de trabajo con pacientes en la consulta privada son cada vez más escasas. Cada vez es más preocupante conseguir recursos económicos para comprar una unidad odontológica y crear tu negocio independiente.

Otros colegas corren con tan mala suerte que se ofrecen para trabajar en las mega clínicas de grandes superficies, se presentan a una entrevista y con el tiempo comprenderán que han sido contratados para generar dinero. A muchos los obligan a facturar a como dé lugar, tienen que cumplir de venta a expensas de realizar tratamientos que los pacientes no necesitan. Se realizan extracciones de piezas dentales que bien podrían ser salvadas con un adecuado manejo integral. Conozco varias de estas instituciones en las que ni siquiera tienen periodoncistas; no les interesa, su meta es extraer y colocar implantes para generar ganancias.

Todo este desmadre laboral, la falta de oportunidades, la ausencia de pacientes, la escasez de dinero circulante, el desespero por conseguir el soporte monetario para el sustento de sus familias, la proliferación de facultades de odontología, se vuelve el mejor aliado de aquellas «famosas clínicas» que ofertan mensualmente una y otra vez esas vacantes de empleo. Considero que, ni siquiera para adquirir experiencia laboral, se justifica esa incertidumbre en la que se convierte ese calvario de ser empleado a porcentaje y en el que se debe borrar de la mente cualquier principio ético y moral.

Definitivamente, nos toca «dignificar la profesión» diciendo no. Todos los profesionales de la odontología deberían dar un no rotundo a aquellas ofertas laborales indignantes, aunque no exista un plan B, aunque se sepa perfectamente que vas a pasar un tiempo en tu casa, aunque ames ejercer la odontología. Tenemos que valorarnos como profesionales, creer en nuestras capacidades y experiencia. DT

Fresado continuo las 24 horas. Tu flujo, tus materiales, tu control.



DWX-52DCi

Fresadora dental con
Cambiador automático de discos

DWX-52D

Fresadora dental de 5 ejes



DWX-4W

Fresadora dental en húmedo



DWX-4

Fresadora dental compacta



La tecnología DWX de DGSHAPE by Roland le provee al laboratorio y clínica moderna, fresado continuo, día y noche, de diferentes tonalidades de zirconio, fresado en húmedo de cerámica de vidrio y resina compuesta de alta estética. Las fresadoras DWX producen restauraciones de adaptación precisa y alta calidad estética, para todos los niveles de producción.

Descubra soluciones OPEN CAD/CAM dentales
DWX en www.rolanddga.com/es/dwx



La profilaxis funciona y ofrece un gran potencial

La profilaxis es el modelo del éxito: láseres que eliminan bacterias, compuestos que estimulan la remineralización y juegos de computadora con efecto preventivo son algunos de los desarrollos que se presentarán en el International Dental Show (IDS).

El campo de la profilaxis es el camino correcto para la odontología. La Quinta Encuesta Alemana de Salud Oral (DMS V) ha registrado una reducción significativa en la caries dental entre niños y jóvenes en Alemania y menos retirados edéntulos entre los 65 y los 74 años de edad. El objetivo ahora es asegurar y expandir de forma consistente el éxito alcanzado. Las innovaciones en

el campo de la profilaxis son por lo tanto la base. IDS, que se celebra del 12 al 16 de marzo de 2019 en Colonia, proporciona a los profesionales una perspectiva de los desarrollos futuros.

Una de las tecnologías más recientes y prometedoras es el láser. En el campo de la profilaxis, junto con los métodos clásicos (raspado y cepillado con



Los directivos de IDS recomiendan el uso del láser de diodo para la profilaxis. En la imagen, el modelo EPIC Pro de la empresa norteamericana BIOLASE.

curetas manuales o sistemas de ultrasonido o de pulido mediante polvo en chorro), el láser de diodo en particular (635 y 660 nm) ofrece opciones adicionales para eliminar bacterias y descontaminación de superficies.

Además, se puede realizar una profilaxis simultáneamente a una restauración. Los ionómeros de vidrio ricos en flúor y fosfato son un buen ejemplo ya que, más allá de su función como materiales de obturación, pueden mejorar también la remineralización de la dentina. Ciertas pastas dentales también sirven para este propósito y pueden incluso sellar microscópicamente pequeñas cavidades. Esto reduce a su vez la sensibilidad del diente afectado.

La diferenciación entre los cepillos de dientes manuales apropiados y los cepillos de dientes eléctricos para los respectivos grupos de edad es cada vez más pronunciada. Esto se nota en los mangos más grandes para las personas de la tercera edad o en los accesorios especiales para cepillos eléctricos para usuarios de dentaduras postizas. En el caso de las enfermedades periodontales, se han establecido enfoques terapéuticos clásicos con la aplicación de antibióticos, clorhexidina, hidroxiapatita e ingredientes antibacterianos naturales.

Mientras tanto, las tecnologías digitales están convirtiendo el cepillo de dientes eléctrico en una herramienta de monitoreo y capacitación para un cuidado oral más efectivo. Y los niños y jóvenes podrán en el futuro aprender a tomar medidas profilácticas de manera lúdica, porque los juegos de computadora («Protector de dientes», «Ataque de placa», «Ritter Zahndalf», «Protectus») aumentan el factor diversión de las medidas preventivas y a su vez de su cumplimiento.

«El espectro completo de oportunidades de una profilaxis clínicamente moderna que está en línea con la dirección del cliente contemporáneo se presentará en el International Dental Show IDS en Colonia», manifestó el Dr. Markus Heibach, Director Ejecutivo de la Asociación de Fabricantes de Productos Dentales de Alemania (VDDI). «Los productos para el cuidado bucal doméstico, para la profilaxis profesional y las herramientas digitales permiten que la profilaxis se lleve a cabo de forma más constante que nunca. Debido a la inmensa diversidad de productos, recomiendo especialmente que todo el equipo de la clínica visite la feria».

IDS tiene lugar en Colonia cada dos años y está organizada por GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, la empresa comercial de la VDDI y por Koelnmesse GmbH, Colonia. ^{DT}

Recursos

- IDS: english.ids-cologne.de/ids/index-2.php

Cumbre Mundial 2018

LASER BIOLASE

PUNTA CANA
REPÚBLICA DOMINICANA
10 - 14 OCTUBRE
WWW.FORMARE.ORG

Un flujo de trabajo completamente digital

A medida que el mundo ha adoptado un enfoque más centrado en el software, la odontología ha seguido los mismos pasos para abrir un amplio abanico de posibilidades, aumentar la eficacia y mejorar los niveles de atención.

Después de desarrollar un hardware de alta tecnología como base, compañías dentales pioneras como Planmeca se han centrado en el software para elevar las posibilidades de uso a nuevos niveles y garantizar que los usuarios obtengan mayor rendimiento por su inversión.

Los usuarios tienen actualmente grandes expectativas con respecto a la vida de los equipos dentales. Esto significa que las actualizaciones seguras de software son importantes para garantizar una calidad de diagnóstico óptima y la seguridad del paciente.

Planmeca ha respondido a esta necesidad con Romexis, un eficiente programa de software para odontología. Romexis es la única plataforma de software dental del mundo que integra todas las imágenes y todo el flujo de trabajo CAD/CAM. La compañía finlandesa lo describe como «el cerebro detrás del equipo de Planmeca».

Este software todo-en-uno proporciona soluciones a todas las necesidades. Estas incluyen soporte para formatos de archivo abiertos, lo que garantiza una importación y exportación fluida.

Además, Romexis cuenta con una amplia variedad de herramientas y funciones para tareas específicas, y una base de datos centralizada que ofrece fácil acceso a los datos clínicos. El software funciona en Windows y macOS, y cuenta también con aplicaciones para iOS y Android.

Romexis ofrece un flujo de trabajo digital completamente integrado que cubre todos los pasos, incluido el escaneo, el diagnóstico, la planificación y la fabricación. La fabricación se puede hacer mediante impresión tridimensional o fresado. Con amplias herramientas especializadas, opciones de comunicación segura y una integración perfecta con los equipos de Planmeca, este software permite a los usuarios hacer todo el flujo de trabajo directamente en sus clínicas o externalizar cualquier parte del mismo.

Planmeca, que ha previsto la dirección los avances tecnológicos y planificado la introducción continua de nuevos productos que funcionan juntos a la per-

fección, ha estado a la cabeza desde finales de la década de 1990, primero con Planmeca Dimaxis y en la década del 2000 con Planmeca Romexis. Este visionario enfoque de Planmeca continúa ayudando a satisfacer las crecientes necesidades de los profesionales de la odontología de hoy. **DT**

Recursos

- Planmeca: www.planmeca.com



Una muestra del software Romexis, que integra todos los componentes visuales de los dispositivos de Planmeca.

El camino rápido hacia la perfección estética.

La cerámica de recubrimiento de feldespato natural para estructuras de dióxido de circonio.



VITAVM®9

- Excelente dinámica luminosa y propiedades físicas óptimas gracias a la cerámica de estructura fina.
- Extraordinaria facilidad de modelado que permite la aplicación rápida y precisa de la cerámica.
- Seguridad de proceso basada en muchos años de experiencia.

La pasión por la odontología invade Buenos Aires

Por Javier de Pisón

La capital de Argentina fue del 5 al 8 de septiembre el punto de encuentro de profesionales de la odontología de todo el mundo, que se reunieron para discutir los temas más importantes de la salud bucal a nivel internacional, al igual que los múltiples cambios que afectan al ejercicio de la profesión.

Más de 8,000 profesionales de 130 países viajaron a Buenos Aires para participar en el 106° Congreso Dental Mundial (WDC), cuyo lema fue «Una pasión para muchos, un compromiso para todos».

Una amplia serie de líderes de opinión internacionales impartieron importantes conferencias, entre los que cabe destacar a Marco Ferrari (Italia), Domenick Zero, Marko Vujicic (EE UU), Jo Frencken (Holanda), Fusanori Nishimura (Japón), Martín Edelberg, Alejandro Maddalena o Sergio Kohen (Argentina) y Enrique Jadad y Odel Chediak (Colombia).

Otros ponentes latinoamericanos en el Congreso Dental Mundial FDI Buenos Aires fueron Héctor Álvarez Cantoni, Jorge Galante, María de los Angeles Herrera, Fernando Goldberg, Noemí Bordoni, Paulo Kano, Beatriz Maria Maresca, Lupe Salazar o Eduardo Mahn. Las ponencias científicas fueron complementadas por una exhibición de la industria, donde se presentó la última generación en tecnología dental.

Esta revista publicará próximamente una amplia serie de artículos y entrevistas sobre los principales protagonistas de FDI Buenos Aires 2018, como Martín Edelberg, Jorge Uribe, Enrique Jadad, Sergio Kohen o Manuel Cordero, entre otros.

En total, más de 150 oradores impartieron conferencias en el programa científico durante los cuatro días del congreso. La mayoría de las conferencias contaron con interpretación simultánea y se dieron tanto en inglés como en español.

Los «Speaker Corners» y los carteles electrónicos ofrecieron formatos adicionales para presentaciones de casos clínicos e investigaciones.

El espacio de La Rural ofreció un acceso rápido a las salas científicas y la exposición, que en esta ocasión contó con 23,000 m2 de espacio, en el que más de 150 compañías y marcas internacionales y nacionales exhibieron sus nuevos productos.

Los asistentes al congreso disfrutaron también de un programa social y cultural, como la Noche de Buenos Aires, donde los participantes probaron las delicias de la carne argentina, sus vinos y un espectáculo de tango. La última noche del congreso culminó con la celebración de una glamorosa cena de gala en el elegante Palacio San Miguel.

El Congreso Dental Mundial 2019 tendrá lugar del 5 al 8 de septiembre en el Centro de Convenciones Moscone de San Francisco, Estados Unidos. La Asociación Dental Americana (ADA), que será la anfitriona del evento junto con la FDI, realizó un lanzamiento oficial del evento durante un almuerzo exclusivo. La ADA afirmó que la exposición comercial durará tres días, tendrá más 1000 stands y ocupará 40.000 m2 de espacio. El programa científico de cuatro días contará con más de 200 destacados dictantes de nivel internacional. DT

Vea muchos más artículos en la.dental-tribune.com

Recursos

- FDI: www.worlddentalcongress.org/pagina_principal/index.html



La entrada a La Rural en Buenos Aires, donde se celebró el Congreso Dental Mundial de FDI.



La Dra. Kathryn Kell, Presidenta de FDI, durante el discurso de inauguración de FDI Buenos Aires.



Dental Tribune, socio para comunicaciones de FDI, editó y repartió tres ediciones del periódico diario «FDI World Dental Daily» en Buenos Aires.

Suscríbase gratis por 6 meses a la edición digital de

DENTAL TRIBUNE

3uvesdobles.net/dental-tribune





El Dr. Enrique Jadad se toma un selfie con el público, que llenó el salón de conferencias en Buenos Aires.



La conferencia del Dr. Jadad exhortó a tratamientos estéticos racionales y éticos.



Uno de los múltiples foros de en FDI Buenos Aires.



El Dr. Martín Edelberg, Director de la Escuela de Postgrado de la Asociación Odontológica Argentina, impartió tres conferencias, dos de ellas en inglés.

La salud oral de las personas mayores

El Congreso Dental Mundial de la FDI presentó en Buenos Aires el Foro Mundial de la Salud Oral (WOHF), cuyo objetivo es estimular el debate sobre los temas más recientes relacionados con la salud oral.

En esta ocasión, este foro de carácter anual se centró en el importante vínculo entre la salud oral y el envejecimiento saludable, tema también de la edición especial online de la revista «International Dental Journal» (IDJ) de la FDI.

Durante el foro se presentó un folleto que subraya la urgente necesidad de adaptar los sistemas de salud para poder hacer frente a las crecientes necesidades de salud oral de las poblaciones que envejecen en todo el mundo. También se lanzó una guía de referencia rápida («Roadmap for Healthy Aging») que describe estrategias para abordar las necesidades de salud bucal de las personas mayores, desarrollada por el grupo de

la FDI llamado «Oral Health for an Ageing Population» (Equipo de Trabajo de Salud Oral para Personas Mayores, OHAP).

La guía propone una serie de medidas y estrategias para implementar a nivel local o global, con objeto de solucionar las necesidades de los adultos mayores con distintos niveles de dependencia, conocido como el programa «Lucerne Care Pathway».

«Esta hoja de ruta es única en varios sentidos. En primer lugar, nos recuerda que el envejecimiento de la población es una preocupación mundial y que la salud oral es un derecho fundamental, indispensable para un envejecimiento saludable. La hoja de ruta se puede utilizar como una guía de referencia para implementar medidas a nivel global, nacional o local en beneficio de la comunidad de personas mayores», señaló la Dra. Sophie Darteville, miembro de OHAP y Presidenta de

la Unión Francesa de la Salud Oral.

La enfermedad oral no es una consecuencia inevitable del envejecimiento, pero puede reducirse o prevenirse mediante medidas simples y efectivas en todas las etapas de la vida. El grupo OHAP busca fortalecer el vínculo entre los odontólogos y la longevidad saludable para garantizar que las personas envejezcan de forma saludable y respaldada.

OHAP se creó en 2015 y su objetivo es garantizar que los problemas de salud bucal se integren en políticas de salud más amplias sobre el envejecimiento de la población. OHAP cuenta con el respaldo de GC International y promueve la investigación sobre la salud oral en poblaciones que envejecen y la mejor prevención y tratamiento de los pacientes de edad avanzada. ■

Recursos

- Edición especial IDJ: bit.ly/IDJvirtualissue



En el stand de la empresa sueca TèPe se impartieron cursos sobre higiene interdental.

