

DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 2, 2019 Vol. 16

EL MBA DEL ÉXITO

El programa académico que todo odontólogo debe conocer

Páginas 6 a 8



El Dr. Primitivo Roig impartirá por primera vez en América Latina el curso de gestión «Executive MBA en Odontología».

Los mercaderes de la salud / 2

Atlantis le regala conocimiento / 9

Cómo hacer restauraciones adaptadas a la edad / 12

Un laboratorio de vanguardia en Colombia / 14

¿Funciona el CAD/CAM en el Amazonas? / 18

Los mejores congresos de 2019 / 31



Los mercaderes de la salud oral



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

Cada día que pasa miro con mayor pesimismo el futuro de la odontología. Por redes sociales, en periódicos, vallas publicitarias, en televisión o en radio vemos cómo varias clínicas dentales han llegado a ofrecer dádivas representadas en comida rápida, recargas de celulares, bicicletas, y otras aberraciones más, como regalo por la primera visita para lograr enganchar a esos «clientes».

Yo me pregunto, una y otra vez, cómo ha llegado hasta aquí la profesión. Se nos ha salido de las manos esta situación. Ya no culpo al exceso de profesionales como primera causa del problema que vive actualmente la odontología en Latinoamérica, sino al sistema que nos regula, al gobierno, por permitir las franquicias extranjeras que vinieron a colonizarnos sin piedad. Y culpo también de esta pesadilla a la proliferación de facultades y escuelas de odontología.

Las franquicias de clínicas odontológicas vieron desde hace varios años el excelente negocio que es dedicarse a ofertar tratamientos odontológicos, pero el trasfondo de estas empresas es el de captar clientes a como dé lugar mediante publicidad engañosa, llenas de falsas promesas. Se trata de una publicidad muy agresiva y costosa que denigra tremendamente a la profesión con la finalidad de captar pacientes.

Necesitamos urgentemente que los entes reguladores del Gobierno, nuestros gremios, asociaciones nos unamos para que se regule la publicidad con precios, con dádivas, esa publicidad denigrante, o, en el mejor de los casos, que se prohíba totalmente ofertar grotescamente los servicios de salud. Nos encontramos en medio de una guerra de precios, que ha llevado a una depreciación de nuestro trabajo como odontólogos. No he visto jamás a un cardiólogo publicitando cirugías de corazón, ni a un ortopedista ofreciendo 2 por 1 en yesos para fracturas, ni a ginecólogos ofreciendo 50% en el costo del primer parto y el segundo gratis.

La publicidad en el campo de la salud debería ser para informar sobre procedimientos o técnicas, pero las campañas utilizadas hoy día por estas clínicas y por muchos odontólogos no miden el daño que generan ni el detrimento a la odontología, al punto que ya los pacientes no nos respeten. La publicidad ha sido uno de los factores que han hecho crecer a estas empresas que, en los últimos años, se han visto en escándalos, como el caso de varias de estas franquicias españolas.

En redes sociales se puede encontrar páginas de damnificados de estas clínicas, por lo que vuelvo a preguntarme cómo nuestros gobiernos permitieron la llegada de franquicias que evidentemente tienen demandas y problemas legales en sus países de origen. En Colombia, estas clínicas extranjeras entraron con prebendas

es otro tema delicado, especialmente porque la mayoría no cuenta inicialmente con los ingresos para montar una clínica propia.

Este tipo de clínicas no cuidan de la salud dental de los pacientes, a estas franquicias o empresas no les interesa más que llenar sus arcas, mercadean la salud oral y, peor aún, no les tiembla la mano para hacer sobretratamientos los cuales, en muchos casos, no se necesitan pero se hacen para lograr sus metas económicas que es lo único que les interesa. En estas clínicas, con solo mirarles la boca, les dicen a los pacientes bar-

incluso han permitido que se abran clínicas dentales dentro de centros comerciales, en gimnasios de fisio-culturismo y otros lugares que dejan mucho que desear.

Las cadenas de clínicas tienen otra falla: los dueños, gerentes, directores, en su gran mayoría, no son odontólogos ni médicos. En algunos casos, el «profesional» que atiende al paciente en la primera visita no es un odontólogo sino un agente comercial. Y el que le presenta las opciones de tratamiento a los «clientes» tampoco es un odontólogo. Esto confirma lo que todos sabemos y que nadie se atreve a expresar: lo único que les importa a estos negocios mal llamados clínicas odontológicas es el dinero.

A los empleados de esos emporios económicos, se les exige cumplir metas a como dé lugar, y el que no alcance estas metas se va despedido fulminantemente. Allí es donde se presentan los miles de casos de mala praxis que deberían llegar a los tribunales de ética odontológica.

En muchas ocasiones, los dentistas de estas clínicas no son autónomos en la toma de decisiones y pueden ser cesados en cualquier momento. Los odontólogos de estas clínicas dentales son como borregos domesticados, hacen lo que se les ordena aún a sabiendas de estar incurriendo en faltas graves al código de ética. El dentista se ve presionado, por lo que no le queda más remedio que seguir las órdenes para conservar su puesto, porque en la puerta hay muchos colegas esperando la oportunidad de un trabajo.

A diario se presentan episodios de mala praxis, de fraude o denuncias por incumplimiento que los odontólogos achacan a esta forma de «prostitución» del servicio odontológico. Hemos pasado de ir a ver al dentista para prevenir a ir a ponernos un implante de 180 dólares. Tristemente lo que importa hoy día a los pacientes es el precio o las condiciones de financiación que les ofrecen estos lugares que, para mí, no son clínicas sino centros financieros apoyados por la banca.

Si Santa Apolonia fuera testigo de toda esta basura, parte de la tortura sería obligarla a que se haga un diseño de sonrisa, ortodoncia, blanqueamiento, carillas e implantes, que pague uno y se lleve dos. Y, con seguridad, una vez más, preferiría tirarse voluntariamente a la hoguera. **DT**

“En vez de un diagnóstico, le presentan al ‘cliente’ cotización en la que le dicen: te cuesta tanto, te lo financiamos, firma acá”

tales como exención de impuestos por varios años porque supuestamente están generando empleos en el país; en cambio, a los odontólogos nacionales se nos cobra sin piedad impuestos de todo tipo.

Me da asco ver en los supermercados a personas repartiendo volantes de estas clínicas con ofertas en tratamientos, como si los seres humanos fuéramos zanahorias, alcachofas o salchichas. Es común también ver publicidad de estas clínicas pegada con grapa a los recibos de la electricidad, el agua o el gas. Se gastan millones de millones de dólares en publicidad que un odontólogo particular jamás podría pagar, primeras páginas en periódicos de alta circulación en donde ofrecen implantes a 180 dólares, tratamientos de ortodoncia sin cuota inicial y con mensualidades de 15 dólares aproximadamente. Ante esta práctica desalmada, desleal y antiética, sólo puedo pensar en los pobres colegas que trabajan esclavizados en esos antros y en los pacientes que se dejan deslumbrar por esa feria de precios, que al final terminan recibiendo tratamientos de los que se arrepienten el resto de sus vidas.

La calidad de los empleos que ofrecen estas «clínicas» a los odontólogos recién graduados de las universidades

baridades con tanta seguridad que les creen. Conozco casos en los que se les han extraído todos los dientes a pacientes e instalado ocho o más implantes por arcada.

En vez de un diagnóstico serio, le presentan al «cliente» una cotización en la que le dicen te cuesta tanto, te lo financiamos, firma acá. Y ahí viene la pesadilla de una financiación a 72 meses o más de esos tratamientos. Cuando los pacientes se dan cuenta de lo que acaban de firmar, ya es tarde, ya son clientes también del banco que compra esa deuda y se encarga de financiarles los tratamientos. He analizado varias de estas cotizaciones y, al final, los pacientes terminan pagando mucho más dinero del que les ofertaron, y lo más triste es que estos tratamientos pudieron ser más económicos y de mayor calidad si se los hubiesen realizado con sus odontólogos de confianza en la consulta particular.

Pongo en duda la calidad de los materiales, insumos y la mano de obra que utilizan y me baso en los precios absurdos con los que publicitan los tratamientos. No quiero ni imaginarme cuánto les pagan a los odontólogos que allí prestan sus servicios. Los gobiernos han permitido la completa mercantilización de la odontología,

CERAMAGE^{UP}

FLUIDO INDIRECTO
CON REVOLUCIONARIAS CARACTERÍSTICAS DE MANEJO

Ceramage UP es un innovador fluido microhíbrido indirecto que combina las mejores características de la resina y de los materiales cerámicos. Ceramage UP ofrece un manejo único, presentado en un sistema de suministro patentado, similar a un bolígrafo, que permite a los técnicos de laboratorio dental aplicar capas con manos libres, simplemente dispensando el material. El resultado final es una restauración estética que imita las propiedades ópticas de la difusión de la luz y la anisotropía en la dentición natural.

- Amplia gama de indicaciones
- Estética natural y opalescencia
- Alta resistencia y resistencia a la abrasión
- Adhesión confiable a todas las subestructuras cerámicas
- Excelente pulido y densidad superficial
- Resistencia a la placa y estabilidad del color
- Máxima versatilidad incluso con limitaciones de espacio
- La aplicación sin burbujas evita el desperdicio de producto



ESCANEAR PARA



MÁS INFORMACIÓN

Shofu Dental Corporation | San Marcos, CA



www.shofu.com | +1 760.736.3277

DENTAL TRIBUNE
El periódico dental del mundo
www.dental-tribune.com

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Editor-in-Chief & Business Manager
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Graphic Designer
Javier Moreno

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Esta edición mensual se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Dental Tribune Study Club
El club de estudios online de Dental Tribune, avalado con créditos de la ADA-CERP, le ofrece cursos de educación continua de alta calidad. Inscríbese gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International

Licensing by Dental Tribune International

Publisher/Chief Executive Officer Torsten R. Oemus
Chief Financial Officer Dan Wunderlich
Director of Content Claudia Duschek
Senior Editors Jeremy Booth
Michelle Hodas
Clinical Editors Nathalie Schüller
Magda Wojtkiewicz

Editor & Social Media Mgr. Monique Mehler
Editors Franziska Beier
Brendan Day
Luke Gribble
Kasper Mussche
Iveta Ramonaite
Assistant Editor Ann-Katrin Paulick
Copy Editors Sabrina Raaff
Business Development & Marketing Manager Alyson Buchenau
Digital Production Manager Tom Carvalho
Hannes Kuschick
Project Mgr. Online Chao Tong
IT & Development Serban Veres
Graphic Designer Maria Macedo
E-Learning Manager Lars Hoffmann
Education & Event Mgr. Sarah Schubert
Product Mgr Surgical Tribune
& DDS.WORLD Joachim Tabler
Sales & Production Support Puja Daya
Madleen Zoch
Executive Assistant Doreen Haferkorn
Accounting Karen Hamatschek
Anita Majtenyi
Manuela Watchel

Database Mgr. & CRM Annachiara Sorbo
Media Sales Managers
Melissa Brown (International)
Hélène Carpentier (Western Europe)
Matthias Diessner (Key Accounts)
Maria Kaiser (North America)
Weridiana Mageswki (Latin America)
Barbora Solarova (Eastern Europe)
Peter Witteczek (Asia Pacific)

Executive Producer Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 502 | Fax: +49 341 48 474 173
info@dental-tribune.com | dental-tribune.com

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2019 Dental Tribune International.
All rights reserved.



Precisión en imagen 3D en Colombia

Por DT Latin America

La compañía francesa ACTEON obtuvo recientemente el registro sanitario en Colombia para distribuir en ese país uno de los dispositivos de imagen digital más avanzados del mercado en el mundo: la unidad X-Mind triumph.

Respaldada por sus excelentes resultados clínicos, ACTEON se ha consolidado como una empresa líder en el campo de las imágenes digitales y de los dispositivos ultrasonicos de alta frecuencia.

La compañía cuenta con dos equipos multidisciplinarios de investigación y desarrollo y cuatro plantas de fabricación. En los diseños de los dispositivos de ACTEON colaboran cirujanos dentistas internacionales para asegurar que ofrezcan los mejores resultados para los pacientes mediante tratamientos mínimamente invasivos y atraumáticos.

En dispositivos de imagen, el producto estrella de ACTEON es la unidad X-Mind triumph, que ofrece una gama completa de innovadoras soluciones para el diagnóstico y la planificación del tratamiento.

«X-Mind triumph combina CBCT, imágenes panorámicas y cefalométricas, por lo que es un dispositivo tres en uno», explica Claudio Giani, Director de Investigación y Desarrollo de Imágenes de la fábrica de Milán. Las imágenes CBCT se obtienen utilizando un

pórtico giratorio con una fuente fija de rayos X y un detector, que durante la rotación se adquieren múltiples imágenes secuenciales de proyección, de 150 a 450, para completar el arco. Este procedimiento es diferente a una tomografía computarizada convencional, la cual utiliza un haz de rayos X en forma de abanico de progresión helicoidal para adquirir segmentos de imágenes individuales del campo de visión (FOV), que luego se combina para obtener una representación 3-D.

Además, la unidad X-Mind triumph tiene una ergonomía distintiva, con un brazo en forma de U extremadamente corto, que se mueve alrededor del paciente durante la adquisición de imágenes. Todo el sistema está diseñado teniendo en cuenta la eficiencia ergonómica y ocupa muy poco espacio en la consulta.

Imágenes precisas

La excelente calidad de imagen es esencial para la planificación y el diagnóstico del tratamiento. En CBCT, la exposición se incorpora al FOV. Esto significa que solo se necesita adquirir una secuencia

de rotación del pórtico, por lo que el tiempo de exposición es muy bajo y el de reconstrucción de solo tres segundos. En una imagen cefalométrica se muestra todo el área maxilofacial, por lo que es perfecta para cirujanos orales y maxilofaciales. Además, tiene un pequeño tamaño de vóxel de solo 75 µm y un tiempo de reconstrucción rápido de 29 segundos.

La alta exposición a la radiación es cosa del pasado. El protocolo de baja radiación de la X-Mind triumph disminuye la cantidad requerida de rayos X en un tercio usando la técnica de reconstrucción algebrica. Esto significa que la dosis de radiación para el paciente se reduce entre un 50 y un 70%.

La unidad utiliza el software ACTEON Imaging Suite, que es intuitivo y cuenta con todas las funciones que se necesitan: escaneo, medición, edición y comentarios. El software puede utilizarse con la mayoría de los programas de gestión de la práctica, con ortos productos de ACTEON, es compatible con macOS y Windows, y tiene un programa TWAIN que garantiza compatibilidad con todo tipo de software de imágenes. **DT**

Recursos

• Acteon: www.acteongroup.com/es/

Suscríbase gratis por 6 meses a la edición digital de

DENTAL TRIBUNE

3uvedobles.net/dental-tribune

Desde un Fresado Día y Noche Hasta Restauraciones a Pedido



DWX-52DCi

Fresadora de 5 Ejes con
Cambiador Automático de Discos



Fresado con cambiador
automático de discos, en zirconio
de diversas tonalidades y otros
materiales restaurativos



Nueva DWX-42W

Fresadora Dental en Húmedo



Fresado detallado de
cerámicas de vidrio
de alta estética y
resinas compuestas

Atienda la creciente demanda de restauraciones de alto volumen, o frese a pedido de cerámicas de vidrio y resinas compuestas. Desde laboratorios de producción de altos volúmenes hasta consultorios odontológicos, DGSHAPE by Roland ofrece nuevas, avanzadas y asequibles soluciones de fresado que garantizan el más rentable y productivo futuro para su empresa.

Descubra más en rolanddga.com/es/dwx

by  **Roland**



El doctor Primitivo Roig es el pionero en el desarrollo de un método académico de gestión de la clínica dental que integra los protocolos clínicos con los de gestión y organización.

El pionero de la «Odontología Slow» visita Latinoamérica

Por DT Latin America

El siguiente artículo describe la trayectoria del fundador del «dentalDoctors Institute of Management» y creador de la filosofía de

gestión de la clínica denominada «Slow Dentistry», que próximamente dictará cursos del «Executive MBA en Odontología» en Colombia y Chile.

Para que una profesión progrese y se adapte constantemente a la evolución científica, tecnológica y económica, hacen falta profesionales disruptivos que cuestionen el estándar y que aporten una revolución conceptual con sus ideas.

A este club de profesionales pertenece al doctor Primitivo Roig, un referente internacional de la odontología por su trayectoria y su visión, encaminada a posicionar cada vez mejor la profesión y a mejorar la satisfacción de los pacientes con su lema «ayudar a los profesionales para beneficiar a los pacientes».

Vea en página 10 el artículo del Dr. Primitivo Roig «La reinención del dentista»

Su concepto de «Slow Dentistry» está revolucionando el sector profesional y va camino de convertirse en una tendencia para todos aquellos que buscan disfrutar de una odontología excelente de manera

accesible. «Slow Dentistry» es un método de trabajo que integra los protocolos clínicos con los de gestión y organización, con el objetivo de alcanzar la excelencia en la atención para que el paciente reciba un servicio y una satisfacción total.

El Dr. Roig se licenció en Odontología en la Universidad de Oviedo (España), desarrollando posteriormente una extensa preparación curricular que incluye la realización de postgrados en diversas universidades e instituciones de España, Italia, Suiza y Estados Unidos.

Sus ideas y metodología se han expandi-

do a través de sus cursos y conferencias en algunas de las empresas, universidades y congresos más importantes del mundo, entre los que se incluyen la Universidad de California en San Francisco, Harvard University, American Association of Orthodontists, International Team for Implantology, European Prosthodontic Association, European Association of Osseointegration, Universidad Complutense de Madrid, Dentsply Sirona, Henry Schein, Ultradent, Straumann o Quintessence.

Autor de diversos artículos y publicaciones, es editor del e-News dDr, un boletín mensual con más de 8.000 dentistas suscritos en España. Es, además, autor del best seller «Odontología Slow: Gestión hacia la excelencia» publicado por Quintessence Pub y también divulga su visión periódicamente en su blog personal.

Desde el año 2005 dirige «dentalDoctors Institute of Management», una organización referente en el sector dental que impulsa un cambio en la forma de entender y practicar la Odontología a través de la profesionalización de la gestión clínica y el liderazgo odontológico. Una referencia de la alta calidad de dentalDoctors Institute es que se trata de una organización reconocida como proveedor oficial de formación continuada por la Asociación Dental Americana.

El Dr. Primitivo Roig aterriza en Latinoamérica con su Executive MBA en Odontología, el programa formativo líder en gestión de la clínica dental, que imparte junto a la Cátedra en Gestión Clínica de la Universidad Politécnica de Valencia.

El odontólogo español es pionero en hacer de la gestión clínica un complemento esencial para la práctica odontológica y llega a Latinoamérica para compartir con todos los profesionales que no se conforman con ser un dentista más y que quieren disfrutar de los beneficios de; método de gestión «Slow Dentistry».

Y es que, el escenario de competitividad, la necesidad de crear valor, mejorar la experiencia del paciente y la calidad asistencial a través de la gestión, son retos comunes en cualquier país.

Consulte la página web de dentalDoctors para confirmar las fechas del «Executive MBA en Odontología», inicialmente programados para el 20 de marzo en Bogotá y el 25 del mismo mes en Santiago de Chile. **DT**

Recursos

- dentaldoctorsinstitute.com
- www.mbaodontologia.com
- Blog: www.primitivoroig.com



Dental & Implant Seminars

Centro de Educación Continua en
Implantología y Odontología Restauradora

Ciudad de México

Código de Promoción

DT2019

facebook.com/dentaliseminars

El Dr. Primitivo Roig visitará Colombia y Chile

Obtenga un MBA en gestión odontológica

Por DT Latin America

La organización educativa «dentalDoctors Institute of Management», que ha obtenido gran renombre por su programa académi-

co en gestión de la práctica, lleva el innovador currículo de cursos avalados por la ADA a Latinoamérica, empezando por Colombia y Chile.

Esta organización líder en formación en el campo de la gestión en odontología presenta un programa único, destinado a aquellos profesionales que buscan alcanzar un binomio perfecto entre su labor como dentistas y su responsabilidad como líderes y empresarios de su clínica.

La odontología evoluciona tan rápido como las necesidades de los pacientes. Es más que evidente que hoy el dentista debe ser, además de un excelente profesional que ofrece máxima calidad y cuidado a sus pacientes, un líder implicado en la gestión y progreso de la clínica dental. Tener éxito actualmente requiere de clínicas en las que la odontología y la gestión y atención al paciente estén al más alto nivel posible.

El interés de los profesionales latinoamericanos en el método «**Slow Dentistry**», desarrollado por el Dr. Primitivo Roig y su equipo, ha motivado a dentalDoctors a realizar dos ediciones del curso «Executive MBA en Odontología» en Colombia y Chile.

El Dr. Roig, CEO de «dentalDoctors Institute of Management», asegura que «en España fuimos pioneros en hacer de la gestión profesional un complemento esencial para la práctica odontológica. El escenario de competitividad, la necesidad de crear valor al paciente y el deber de mejorar la calidad asistencial a través de la gestión son retos comunes



El Dr. Primitivo Roig, que impartirá el curso «Executive MBA en Odontología» en Colombia y Chile, explicando el concepto de «Slow Dentistry» durante un curso.

en cualquier país. Es una gran motivación ayudar también ahora a los colegas en Latinoamérica que no se conforman con ser un dentista más y compartir con ellos los beneficios de nuestro método de gestión y de Odontología Slow».

El contenido docente presencial se impartirá inicialmente en **Bogotá** el 20 de marzo y el 25 de marzo en **Santiago de Chile**, pudiendo elegir sede en función de la localización y las fechas previstas en cada ciudad, mientras que la segunda parte se celebrará íntegramente en Valencia.

Los profesionales que cursen el «Executive MBA en Odontología» tendrán la oportunidad de conocer in situ el funcionamiento y las herramientas que dentalDoctors aplica en su centro de odontología avanzada en Valencia. Además, los actos académicos tendrán lugar en la Universidad Politécnica de Valencia, una de las más prestigiosas de España y un ejemplo de vanguardia por su ambiente innovador y científico y su espíritu de gestión del cambio, que la sitúa entre las 400 mejores universi-

dades del mundo según el *QS World University Ranking*.

Una década de experiencia

DentalDoctors lleva más de una década motivando un cambio en la odontología a través de cursos académicos sobre gestión de la clínica. Cientos de profesionales del sector odontológico se han formado con una experiencia de primer nivel, especialmente indicada para aquellos que no se conforman con ser una clínica dental más.

El «Executive MBA en Odontología» aborda aspectos esenciales, como el mercado, la estrategia, las finanzas, el marketing o la comunicación. También se centra en aspectos claves del «business» en la odontología, como la integración tecnológica, la creación de una marca personal o la gestión de calidad.

El curso académico ha sido diseñado en colaboración con la Cátedra UPV de Gestión Clínica de la Universidad Politécnica de Valencia, la primera cátedra de empresa dedicada a la investigación y difusión de conocimiento de la gestión clínica en el sector dental.

Inscríbase en el curso «Executive MBA en Odontología» en la página web de «dentalDoctors Institute of Management».

Recursos

- MBA: www.mbaodontologia.com



Foto: dentalDoctors Institute



El Dr. Primitivo Roig afirma en este artículo que la gestión ayuda a conseguir cuatro objetivos fundamentales en la clínica.

La excelencia en la gestión es la clave del éxito

La reinvencción del dentista

*Por Primitivo Roig **

La evolución del sector odontológico, provocada por el crecimiento de la competencia, el desarrollo tecnológico, los avances clínicos o las nuevas exigencias y necesida-

des del paciente, nos permite ahora constatar lo que siempre fue evidente: ser un gran dentista es imprescindible, pero no es suficiente para triunfar y ofrecer lo mejor al paciente.

Lamentablemente, no son una excepción los casos de profesionales que no aprovechan al máximo sus habilidades técnicas y su talento clínico. La mala suerte tiene cada vez menos peso en el devenir profesional de un dentista y de su equipo. El fracaso responde en muchas ocasiones a una falta de planificación empresarial, a la ausencia de planes de carrera profesional, a errores de método en la toma de decisiones, a no haber estudiado pertinentemente el entorno, a no haber definido un público objetivo, a carecer de sistemas y protocolos de gestión en la clínica dental, a no haber comprendido las necesidades y exigencias reales de los pacientes, al uso de estrategias de gestión inadecuadas para el dentista, así como a muchos otros factores que se alejan de aspectos de índole puramente clínicos.

La realidad actual nos conduce a **reinventarnos como dentistas**, sin que

eso signifique perder nuestra esencia. El éxito de cada dentista depende de la aplicación en su ejercicio profesional de una filosofía, enfoque clínico, sistema de gestión, organización y modo de acción que responderá a una fórmula única compuesta por distintos factores políticos, culturales, sociales, técnicos, económicos y/o personales. Sin embargo, toda fórmula de éxito profesional debería añadir un elemento: **la excelencia en la gestión**. Hacerlo nos ayudará en el objetivo común de todo profesional, que es alcanzar el éxito profesional de forma honesta, ofreciendo el mejor servicio posible a los pacientes y colaborando en el mejor posicionamiento de la odontología.

La gestión es una disciplina mucho más cercana a la praxis clínica y al día a día del dentista de lo que quizá algunos colegas puedan pensar. **La gestión está y debe estar en el ADN del dentista**. La gestión odontológica debe abarcar todas aquellas temáticas que nos ayuden a conseguir cuatro objetivos fundamentales:

- Ser mejores profesionales
- Trasladar esa mejora en un mejor servicio al paciente
- Disfrutar de ejercer en un ambiente de excelencia y en equipo que nos haga más felices
- Conseguir todo lo anterior en un ambiente de eficiencia y rentabilidad

que nos permita hacer sostenible nuestra actividad y prorrogar nuestra felicidad y la de nuestros pacientes.

La odontología ha progresado a nivel clínico a través de la senda de la evidencia científica y el desarrollo tecnológico. Sin embargo, cuando hablamos de gestión, todavía hay una gran dependencia de la lógica, del sentido común o del 'storytelling', que si bien son útiles, no son ni mucho menos suficientes. Convencido de que la investigación y la ciencia deben también ayudarnos a gestionar con éxito y a tomar decisiones con más acierto, los dentistas debemos incorporar un conocimiento nuevo y empírico que nos ayude a implementar soluciones útiles para nuestras clínicas. Un conocimiento práctico que respete nuestra naturaleza profesional, que nos ayude a ser más eficientes, optimizar recursos, ser más productivos y ofrecer a nuestros pacientes un servicio excelente.

Saber interpretar nuestro entorno, organizarnos internamente, la dirección de equipos y personas, el liderazgo, la planificación empresarial, la gestión financiera, la creación de valor, el marketing, la comunicación, la gestión del tiempo o la mejora continua son solo algunos de los aspectos a añadir a nuestra capacitación. Todo ello siempre desde una perspectiva odontológica y teniendo en cuenta que la clínica den-

tal es una empresa, pero no cualquier tipo de empresa, y que nuestra naturaleza única exige de unos protocolos y conocimientos adaptados con respecto a otro tipo de sectores o industrias.

La gestión impacta de manera directa sobre el devenir de nuestro presente y futuro como dentistas:

- El impacto de la gestión en el rendimiento de la clínica dental: muchas clínicas dentales no aprovechan al máximo toda su capacidad y potencial debido a la falta de formación, de recursos y de habilidades en gestión.
- El impacto de la gestión en el éxito profesional: conocimientos en dirección odontológica, en planes estratégicos, en estudios de mercado, organización profesional u otros aspectos son imprescindibles para que todo dentista disfrute del progreso y el crecimiento profesional.
- El impacto de la gestión en la relación clínica-paciente: los pacientes no tienen el conocimiento científico necesario para evaluar y aprobar los servicios odontológicos de una manera técnica, y por ello se apoyan en la experiencia del servicio recibido. La gestión y atención al paciente son elementos altamente eficaces para diferenciarse y para satisfacer a los pacientes.

Ser un buen dentista y ser capaz de ofrecer una odontología excelente es un requisito indiscutible. Si bien, en un tiempo en el que la práctica clínica está tan especializada y cuenta con tantos buenos profesionales, se hace difícil diferenciarse únicamente mediante la capacidad técnica y científica —cualidades que, no obstante, deben seguir desarrollándose, pues son la base del oficio odontológico—. **Es imprescindible combinar la excelencia en la praxis clínica con un correcto enfoque empresarial y gestión de nuestra actividad**. Ese será, sin duda, el principio de la resolución de la inmensa mayoría de amenazas y retos a los que se enfrenta cada dentista y todo el colectivo profesional.

Hoy más que nunca se necesitan **dentistas líderes, comprometidos por mejorar la profesión, crear equipos de trabajo, compartir y contagiar pasión por la odontología ética y de calidad**. La odontología sigue siendo una profesión repleta de oportunidades en las que un compromiso con la formación en gestión y la aplicación de sus conocimientos mejorará cualquier fórmula del éxito. **DI**

Recursos

- dentaldoctorsinstitute: mbaodontologia.com



**El Doctor Primitivo Roig, odontólogo y especialista en gestión, es fundador de «dentalDoctors Institute of Management» y creador de la filosofía denominada «Slow Dentistry», cuyo objetivo es maximizar la calidad profesional y el rendimiento de la clínica.*

NOTA: El Dr. Primitivo Roig impartirá por primera vez el reconocido curso académico «Executive MBA en Odontología» en Colombia y Chile. Visite la página web de «dentalDoctors Institute of Management» para inscribirse.

El mejor regalo de todos es el conocimiento

Por DT Latin America

La Editorial Atlantis, especializada en la publicación de libros de odontología, se ha destacado en poco tiempo por lanzar nuevos títulos que se han convertido rápidamente en superventas por su gran interés.

La editorial, que tiene actualmente diversas ofertas y descuentos, permite realizar algo que tiene consecuencias personales, intelectuales, sociales y profesionales: obtener conocimiento de los libros que publican con esmero cuidado, todos con cientos de ilustraciones y en un papel de lujo.

De hecho, tener en sus manos uno de sus libros produce una sensación especial, asociada a la calidad y el cono-

cia», «Clínica y cirugía del nervio dentario inferior en implantología», «Técnicas avanzadas en cirugía maxilofacial, odontología y plástica de la cara mínimamente invasivas», «GOPex. Programa de ejercicios para la buena postura oral» o «Protocolos clínicos en endodoncia y reconstrucción del diente endodonciado».

«Microimplantes en ortodoncia», es del Dr. Hyo-Sang Park, el mayor pio-

zación de microimplantes durante la cirugía ortognática en maloclusión esquelética de Clase III, la gestión de errores quirúrgicos durante el tratamiento de ortodoncia posquirúrgico o los microimplantes en ortodoncia prequirúrgica en pacientes con asimetría facial, entre muchos otros.

«Clínica y cirugía del nervio dentario inferior en implantología», del Dr. Juan José Soler Cocco, discute este

sector posterior mandibular desarrollada por Soler.

Por su parte, el libro «Técnicas avanzadas en cirugía maxilofacial, odontología y plástica de la cara mínimamente invasivas», de los Drs. Javier Bara Casaus y Carlos Martí Pagés, de más de 345 páginas a todo color y con encuadernación de lujo con tapa dura, viene con un enlace a vídeos explicativos y aborda una amplia cantidad de temas. Estos incluyen desde el uso de láseres en cirugía oral, para el tratamiento de malformaciones vasculares y para el fotorejuvenecimiento facial, al abordaje de tumores parotídeos, aplicaciones de la piezocirugía en cirugía maxilofacial, técnicas mínimamente invasivas en la disfunción craneomandibular o el uso de dispositivos de avance mandibular para tratar problemas del sueño.

«GOPex. Programa de ejercicios para la buena postura oral», de Simon Wong, Sandra Kahn y Lisa Antillon K, es un libro que, según manifestó Paul R. Ehrlich, Profesor Emérito de Biología en la Universidad de Stanford, «le enseña ejercicios sencillos que pueden ayudarle a mejorar la postura oral de los niños, lo cual aporta beneficios de salud importantes». El Prof. John Mew, Director de la Escuela de Ortotropía Facial de Londres, alabó también el libro, diciendo que a los niños «les beneficia ser guiados, desde jóvenes para adoptar ciertos patrones de comportamiento que les servirán cuando sean mayores».

Otro título relevante de Atlantis es «Protocolos clínicos en endodoncia y reconstrucción del diente endodonciado», de Benjamín Martín Biedma. El libro describe la evolución hasta nuestros días de esta especialidad y dedica diversos capítulos a explicar procedimientos como el Sistema Waveone Gold, el Sistema Protaper Next, los retratamientos endodóncicos, los protocolos de MTA en distintas situaciones clínicas, el grabado ácido y adhesivo, las restauraciones anteriores y posteriores, la reconstrucción del diente endodonciado, e incluso el blanqueamiento dental.

No deje pasar la oportunidad de actualizarse con el conocimiento, profundo y práctico, que le ofrecen esta amplia serie de libros para su desarrollo profesional y su seguridad a la hora de aplicar técnicas y tratamientos a sus pacientes. **DT**

Recursos

• Atlantis Editorial: atlantiseditorial.com



Portadas de algunos de los libros editados por la Editorial Atlantis, como «Microimplantes en ortodoncia», «Clínica y cirugía del nervio dentario inferior en implantología» o «GOPex. Programa de ejercicios para la buena postura oral».

cimiento de una manera clásica, pero a la vez moderna: uno de sus libros, por ejemplo, viene acompañado de videos educativos realizados mediante animaciones.

Entre los libros de mayor éxito editados por Atlantis se encuentran títulos como «Microimplantes en ortodon-

nero a nivel mundial en este campo, que ha revolucionado la ortodoncia. El libro, de más de 200 páginas a todo color y con encuadernación de lujo con tapa dura, describe temas de máxima importancia en esta disciplina como la planificación del tratamiento de ortodoncia para la cirugía ortognática utilizando el análisis TC 3D, la utili-

aspecto poco conocido de la especialidad. El autor aborda minuciosamente el tema, explicando tópicos como la biología del Paquete Vascular Nervioso Dentario, el diagnóstico y tratamiento de la lesión de una fibra nerviosa periférica, la técnica quirúrgica que se debe utilizar o la Técnica Side Step para la colocación de implantes en el

Síguenos en
facebook



DENTAL TRIBUNE

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



@dentaltribunelat