



Entrevista al Dr. Pedro Mayoral Sanz, Presidente de Sociedad Iberoamericana de Medicina Oral del Sueño (SIMODS) y al Dr. Andrés Marín Agudelo, Presidente de la Federación Latinoamericana de Sociedades de Sueño (FLASS).

Por DT Spain

Que es la apnea del sueño

El Síndrome de Apneas-hipopneas Obstructivas del Sueño (SAOS) es una enfermedad que se caracteriza por el colapso repetitivo total (apnea) o parcial (hipopnea) de la vía aérea, que causa hipoxia intermitente, microdespertares e incremento de la presión intratorácica. El SAOS tiene una elevada prevalencia, ya que afecta al 24% de los hombres adultos y al 9% de las mujeres según la Guía de dispositivos de avance mandibular publicada por la Sociedad Española de Sueño (SES) en 2017. Para muchas personas pasa desapercibido, pero que tiene consecuencias en la vida diaria y supone un riesgo para la salud.

¿Como se puede diagnosticar?

El diagnóstico depende siempre del médico especialista en sueño. Así lo indican la Sociedad Española de Sueño (SES) y la Sociedad Americana de Sueño (AASM). Se hace mediante la poligrafía, prueba en casa con parámetros respiratorios y cardíacos y la polisomnografía que se realiza en un hospital, e incluye además parámetros cerebrales y musculares. La poligrafía se hace con un equipo portátil que está disponible también para los odontólogos que lo pueden usar para facilitar el diagnóstico siempre que el informe lo firme y certifique un médico especialista en sueño.

La apnea del sueño es una de las enfermedades que más afectan a las vías respiratorias, ¿qué grandes avances se han hecho para luchar contra ella? ¿en qué momento nos encontramos?

En el tratamiento el avance principal está en los nuevos dispositivos de avance mandibular (DAM) con los que el odontólogo puede ayudar a solventar este problema. En los últimos años se ha demostrado científicamente la gran eficacia de los DAM para el tratamiento del SAOS leve, moderado e incluso severo. La academia americana de sueño y la sociedad española de sueño, entre otras, reconocen el papel de los DAM y los recomiendan en sus guías como primera alternativa de tratamiento en los casos leves a moderados y como alternativa al CPAP en los casos severos.

¿Hacia dónde van los avances en la apnea del sueño?

Los grandes avances van en la línea de identificar los distintos fenotipos en los pacientes con SAOS. Uno de estos es el lugar de obstrucción que origina la apnea que puede ser en una o varias secciones de la orofaringe y en ella, el Dr. Andrew Wellman de Harvard a quien hemos visitado recientemente, ha descubierto una técnica para localizar el lugar de la obstrucción mediante la imagen que deja el flujo del aire en la poligrafía o en la polisomnografía, con lo que facilita enormemente la identificación de lugar del origen del problema y permite seleccionar la mejor alternativa de tratamiento en cada caso.

Hablemos de la SIMODS

Es un deber de la odonto-estomatología divulgar la importante figura del dentista en el tratamiento con aparatos dentales del ronquido, bruxismo y apnea, como ya ha mencionado previamente el presidente de FLASS en esta entrevista. Por ello nace SIMODS promovido por un grupo odontólogos y estomatólogos con el fin de promocionar la medicina dental del sueño y agrupar a los odontólogos involucrados en esta especialidad. Esta iniciativa fue respaldada por la Federación Latinoamericana de Asociaciones de Sueño FLASS en Medellín Colombia durante la última reunión. En Estados Unidos y Europa existen las dos sociedades, medicina del sueño y medicina dental de sueño, que trabajan conjuntamente pero en la dental donde se vinculan los odontólogos. Esto es ahora también posible en Iberoamérica gracias al trabajo conjunto de FLASS y SIMODS.

Desde la SIMODS trabajamos en pro de la medicina dental del sueño en la acreditación de los odontólogos. SIMODS tiene como fin fundamental promover y difundir el conocimiento, el estudio, el diagnóstico y el tratamiento de los trastornos respiratorios del sueño, como ronquidos y síndrome de apnea-hipoapnea obstructiva del sueño (SAOS), bruxismo y otras patologías originadas en el área buco-facial que se producen y manifiestan durante el sueño, y así contribuir a la mejora de la salud y calidad de vida en la comunidad iberoamericana.

¿Puede informarnos sobre el Curso de Especialista Universitario en Medicina Dental de Sueño del cual es usted director?

El título Universitario en Medicina Dental del Sueño de la Universidad Alfonso X el Sabio nace del interés actual por recibir una formación universitaria debidamente acreditada, para poder, como odontólogos, tratar pacientes con Apnea Obstructiva del Sueño desde una sólida base científica. El elevado número de personas que presentan este trastorno precisan tratamiento con la finalidad de poder evitar las importantes consecuencias que afectan a su salud y calidad de vida, así como los costes sociales y económicos que conlleva no tratarlas. El programa ha sido diseñado para adquirir conocimientos teóricos y prácticos, transmitidos gracias a la experiencia clínica de los profesores en el tratamiento de los pacientes con SAOS. La docencia se realizará desde una perspectiva de integración de las distintas especialidades médicas que juegan un papel fundamental en el área de la Medicina Oral del Sueño. Este enfoque

multidisciplinar se encuentra reforzado por las conferencias de invitados, tanto nacionales como internacionales, especialistas en diferentes áreas, que aportarán al estudiante un rico y diverso abanico de conocimientos para ofrecer a los pacientes tratamientos más globales y personalizados.

Se pretende que al finalizar el programa, el alumno estará capacitado para diagnosticar y tratar de manera adecuada, individualizada y ética a cada paciente, realizando su seguimiento en base a los protocolos establecidos.

Andrés Marín ¿Qué recomendaciones daría a aquellos pacientes que sospechen de sufrir de apnea del sueño?

Lo más importante es acudir a su médico tratante y solicitarle una remisión a un especialista de sueño, el cual hará los estudios respectivos, entre ellos la polisomnografía, la cual es un estudio fisiológico nocturno, que nos confirmará o descartará el diagnóstico de apnea del sueño.

Andrés Marín ¿Qué papel juega el odontólogo en el equipo multidisciplinar que atiende a los pacientes diagnosticados de apnea del sueño?

Su papel y labor es importantísimo en el tratamiento de tres de las patologías del sueño descritas en la clasificación internacional; el bruxismo, el ronquido y el síndrome de apnea-hipoapnea obstructiva del sueño. Desde las diferentes áreas de la odontología como son la medicina dental de sueño, la ortodoncia, la cirugía maxilo-facial, la rehabilitación dental entre otras, buscan complementar el tratamiento para dichas patologías, con miras a mejorar la calidad de vida y la función respiratoria de los pacientes.

Andrés Marín ¿Cómo ve la función de SIMODS en la asociación de odontólogos dedicados a la medicina dental y su vinculación con FLASS que usted preside?

La odontología ha venido en las últimas décadas investigando y aportando en la clínica de los trastornos del sueño y fruto de esa investigación es la organización en asociaciones, como lo es la asociación iberoamericana de odontología del sueño (SIMODS), la cual viene trabajando de la mano de la FLASS, para proyectos conjuntos como lo son la acreditación profesional y la formación.



El Dr. Mayoral durante el World Sleep Congress 2017 de Praga, organizado junto a la World Association of Sleep Medicine y la World Sleep Federation.



El Dr. Hernán Andrés Marín Agudelo, Presidente de la Federación Latinoamericana de Sociedades del Sueño (FLASS).

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Spanish Edition

Director Editorial
Francisco Soriano López
francisco@atlantiseditorial.com

Director Comercial
Jorge Luis Cacuango
jorge@atlantiseditorial.com

Director Científico
Dr. Juan José Solerí Cocco
soleri.clinicavndelpilar@gmail.com

ISSN: 2586-3692
Depósito legal: M-59040-2007

Atlantis editorial
Science & Technology S.L.L.

Editado por:
Atlantis Editorial Science & Technology SLL
C/ Alpujarras, 4 Local 1
28915 Leganés (Madrid)
Telf. (+34) 912 282 284
www.atlantiseditorial.com

DENTAL TRIBUNE
Spanish Edition

Edición que se distribuye a todos los odontólogos de España, latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en USA.

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. Inscribese gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International

Licensing by Dental Tribune International
Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+44 161 223 1830

Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Nathalie Schüller
Online Editor / SMM Editors Claudia Duschek
Kristin Hübner
Yvonne Bachmann

Managing Editor & Head of DTI Communication Services Marc Chalupsky
Junior PR Editor Brendan Day
Julia Maciejek

Copy Editors Hans Motschmann
Sabrina Raaff

Publisher/President/CEO Torsten R. Oemus
Chief Financial Officer Dan Wunderlich
Chief Technology Officer Serban Veres
Business Development Claudia Salwiczek
Project Manager Online Tom Carvalho
Jr Project Man. Online Hannes Kuschick
E-Learning Manager Lars Hoffmann
Education Director Christiane Ferret

Tribune CME
Event Services/Project Manager Tribune CME & CROIXTURE Sarah Schubert
Marketing Services Nadine Dehmel
Sales Services Nicole André
Accounting Services Anja Maywald
Karen Hamatschek
Manuela Hunger

Media Sales Managers
Antje Kahnt (International)
Barbora Solarova (Eastern Europe)
Hélène Carpentier (Western Europe)
Maria Kaiser (North America)
Matthias Diessner (Key Accounts)
Melissa Brown (International)
Peter Witteczek (Asia Pacific)
Veridiana Mageswki (Latin America)

Executive Producer Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 502 | Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 5115 6177 | Fax: +852 5115 6199
Tribune America, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, NY, NY 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

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.

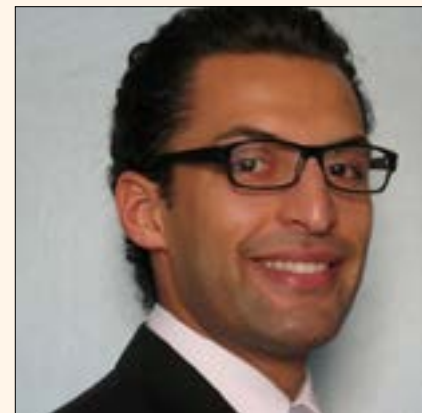
©2016 Dental Tribune International.
All rights reserved.

Realidad Virtual en el Consultorio Dental

Por Dr. Yassine Harichane y Dra. Ivonne Ayestas

VR, Dos letras algo misteriosas, pero que regresan como noticia en la actualidad. VR o Realidad Virtual, se refiere a un proceso tecnológico, que consiste en recrear un entorno natural o artificial a 360°. Utilizando una cámara VR, como la Nikon Keymission 360 (figura 1), es posible fotografiar y captar la imagen de un paisaje o una escena en 3 direcciones del espacio. Capturando una imagen superior, inferior, delantera, e incluso posterior, brindando un resultado de 360°, ya que nada escapa a esta cámara. Para visualizar el resultado basta con utilizar un teléfono inteligente que permita desplazarse en el entorno de Realidad Virtual (figura 2). Incluso para gozar de una experiencia aún más realista, se recomienda el uso de audífonos VR (figura 3). Los campos de aplicación de la VR son amplios, habiendo sido utilizado incluso en el turismo, lo

que hace posible visitar lugares remotos o de difícil acceso (figura 4). Las aplicaciones en odontología pueden ser muy prometedoras, el paciente puede observar el consultorio dental desde la comodidad de su casa, viendo la recepción y la sala de espera (figura 5), dándole una idea del aspecto del consultorio dental, teniendo la libertad de hacer la elección del odontólogo que lo va a atender. Por otro lado, la RV tiene ventajas que podrían ser usadas durante el tratamiento odontológico, el paciente puede relajarse y disfrutar viendo paisajes tranquilos como Machu Picchu (figura 6) sin pensar en posibles tratamientos angustiantes. Además, es totalmente posible crear videos de VR, dando instrucciones sobre prevención e higiene bucal al paciente, mostrando la real importancia de la prevención de las caries (figura 7).



Dr. Yassine Harichane

Licenciado por la Facultad de Cirugía Dental de la Universidad Paris Descartes.

Doctor y miembro del DCSG - Grupo de Estudio Odontológico Cosmético - adscrito a la Universidad de Paris Descartes

Para el odontólogo los beneficios de la VR son muchos, usando un casco de VR, el odontólogo puede participar en conferencias ubicadas en las antípodas; pudiendo no solo escu-



Figura 1. Nikon Keymission 360.

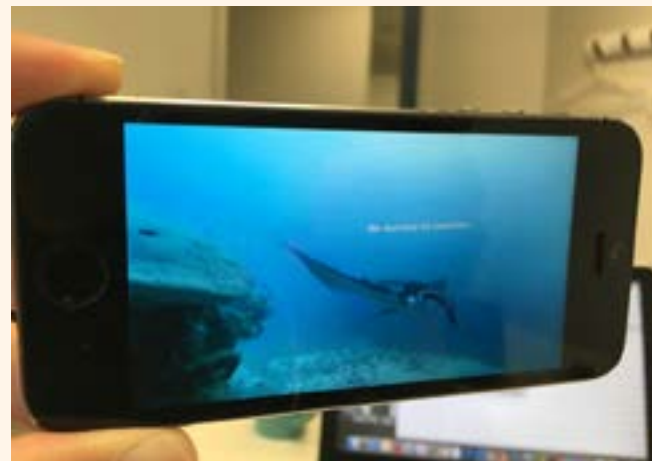


Figura 2. Vídeo en VR con un teléfono inteligente.



Figura 3. Audífonos VR.



Figura 4. Montaña del Machu Picchu en VR.

EL MUNDO EN SUS MANOS
Las noticias más relevantes de España y del mundo.
Reciba Dental Tribune Spain en su consultorio sólo por el coste de su envío por correo.

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper - Spain and Latin American Editions

¡SUSCRÍBASE YA! VISITE WWW.DENTAL-TRIBUNE.COM

dti



Figura 5. Consultorio Dental en VR.



Figura 6. Machu Picchu en VR.



Figura 7. Código QR para ver un video en VR.

char, y ver las diapositivas sino incluso, girando la cabeza y observar la audiencia en la habitación (figura 8). En términos de educación continua hay muchas oportunidades, mediante la filmación de un procedimiento complejo como la cirugía de implante u ortodoncia, el estudiante puede aprender rápidamente la técnica, observando cada movimiento, sintiendo que está participando, siendo parte del procedimiento (figura 9).

La tecnología es interesante solo si es accesible a todos, y la Realidad Virtual cumple este criterio. Hoy en día la mayoría de las personas tiene un teléfono inteligente con acceso a internet, por lo que la VR está al alcance de todos, es por ello que para el odontólogo es una fantástica oportunidad tecnológica, que le permite mostrar al público sus habilidades y como opera. La VR por lo tanto demuestra que la tecnología y la odontología son una excelente dupla, para mejorar las habilidades del dentista y para elevar la calidad de la atención dental de nuestros pacientes.

BIBLIOGRAFÍA

https://lc.cx/pEMR
https://lc.cx/pEQM
https://lc.cx/pEfV
https://lc.cx/pEgw
https://lc.cx/pEgx



Figura 8. Conferencia en VR.



Figura 9. Código QR para ver un video en VR.

register for
FREE



- education everywhere and anytime
- live and interactive webinars
- more than 1,000 archived courses
- a focused discussion forum
- free membership
- no travel costs
- no time away from the practice
- interaction with colleagues and experts across the globe
- a growing database of scientific articles and case reports
- ADA CERP-recognized credit administration

www.DTStudyClub.com

Dental Tribune Study Club

Join the largest
educational network
in dentistry!

ADA CERP®

Continuing Education
Recognition Program

ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of course hours by boards of dentistry.

DT STUDY CLUB

dti

Un tesoro desaprovechado: los datos de los pacientes

Antes de gastarse dinero en anuncios, buzoneos o publicidad urbana recomendando recurrir a los recursos propios de la clínica como, por ejemplo, el fichero electrónico con los datos de los pacientes.

Por Sr. Daniel Izquierdo Hänni

MUCHO DINERO, POCOS RESULTADOS

Unos tres mil euros se ha gastado el titular de una clínica dental en la provincia de Valencia en un buzoneo. La verdad es que es mucho dinero para un resultado, como el mismo confiesa, muy decepcionante. Desde el punto de vista del marketing serio se trata de un fracaso previsible. La razón principal de este fiasco es la falta de impacto que caracteriza campañas publicitarias masivas e indiferentes como el reparto de folletos, ya que se dirige tanto a jóvenes como a mayores, a familias y a solteros, a hombres y a mujeres, a internautas y a deportistas. La publicidad indiferente pretende contactar con el mayor número de personas, sin embargo apenas logra atraer la atención ya que falta la afinidad. Esta aproximación racional o/y emocional a nuestro "target group" es uno de las claves de una campaña exitosa. Además, la publicidad masiva e indiferente conlleva una gran pérdida de impacto por su amplia difusión, lo cual es una segunda razón por la cual el buzoneo mencionado no ha funcionado. Es como usar una escopeta de perdigones en vez de un fusil de precisión. ¡Hace mucho ruido, pero poco daño!

EL MANEJO DE LA BASE DE DATOS

Es también una sabiduría del marketing el hecho que es mucho más fácil animar y activar clientes ya existentes que captar y ganar nuevos consumidores o pacientes. Más aún si tenemos en cuenta que no existe mejor publicidad para una clínica dental que el marketing viral, o sea el boca-a-boca. Teniendo en cuenta estos dos hechos, el diálogo con el paciente gana de forma exponencial en importancia, con

la consecuencia que el programa informático con los datos de los pacientes pasa de ser un archivo de historiales médicos a una herramienta de marketing dental de primera importancia. Además, sacarle más provecho a su base de datos gestionándola de forma proactiva es una medida de marketing absolutamente gratis, ¡no cuesta ni un céntimo, simplemente requiere algo de tiempo y dedicación!

La propia base de datos es el fundamento para exitosas medidas de marketing directo o, como se dice últimamente, "dialogue marketing". Y no solo hablo de fidelización de los pacientes ya existentes sino en el fomento del boca-a-boca y con ello generar nuevos pacientes. En este sentido quiero compartir con vosotros dos, tres ideas sobre lo que se podría hacer con su base de datos.

LOS DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

Todo paciente nuevo suele rellenar una hoja con sus datos personales como la fecha de nacimiento, la dirección o el estado civil. Estos datos sociodemográficos son un buen punto de partida para planificar primeras acciones de marketing directo con el objetivo fidelizar los pacientes. Ejemplos para ello hay muchos como enviar felicitaciones para los cumpleaños y/o los santos. Al contrario a la típica tarjeta navideña este tipo de mensaje tienen un carácter mucho más personal y logra así, de nuevo, una afinidad y un impacto mayor. Y si hasta ahora ha enviado felicitaciones navideñas les recomiendo buscar una ocasión algo más original como el inicio de la primavera o las fiestas de su localidad. No solo evitará ser uno más en navidades, sino ganará en atención.

UNIR HISTORIALES MÉDICOS

Otra forma de aprovechar las informaciones que se recopilan en la clínica consiste en crear grupos según las distintas enfermedades bucales o tipologías de tratamiento. Los titulares suelen saber, de forma intuitiva, bastante bien qué tratamientos se están ofreciendo, pero ¿consta dicha clasificación también en la base de datos? El más simple sistema informático suele permitir la diferenciación y selección de los diferentes tipos de tratamientos. Pues bien: ¿Qué puede haber más simple, metódico y por ello eficaz que un envío dirigido a todos los pacientes con problemas de periodoncia? ¿O un folleto enfocado únicamente en los pacientes de implantes?

CREACIÓN DE GRUPOS DE INTERÉS

Sea por la confianza que caracteriza la relación con el dentista, sea simplemente por nerviosismo, muchos pacientes suelen hablar bastante durante su visita, relevando un sin fin de informaciones personales. Que si el Barça o el Real Madrid... Que si es Fallero o de una cofradía... Que si juega al tenis o al golf... Normalmente no se suele dar gran importancia este tipo de "small talk", sin embargo son informaciones muy valiosas para establecer y desarrollar una relación de confianza. La recapitulación de estos datos perso-



Sr. Daniel Izquierdo Hänni

Docente, autor y fundador de www.swissdentalmarketing.com

nales de forma sistemática debe ser parte del seguimiento del paciente. Una buena base de datos suele tener campos abiertos para comentarios e, incluso, crear criterios de selección adicionales. Crear grupos de pacientes con intereses en común permite desarrollar un marketing directo mucho más impactante. ¿Por qué no mandar una carta a todos los forofos del Real Madrid, felicitar la Champions League y ofrecer una "promoción de campeones"? ¿O sortear un tratamiento de blanqueamiento "de estrellas" cuando en Cannes, Venecia o Donostia se celebra el festival de cine, dirigidos a los amantes del séptimo arte entre los pacientes? Existe un sin fin de criterios para crear grupos de pacientes y realizar campañas publicitarias con un alto grado de impacto.

DT

NOVEDAD EDITORIAL

Claves para el Éxito en la Clínica Dental. El Marketing Odontológico y la Comunicación con el Paciente



FICHA TÉCNICA:

Autor: Daniel Izquierdo Hänni
146 páginas a todo color
Tamaño: 17x23 cm.
Papel couché brillo 150 grs.
Encuadernación de lujo con tapa dura
P.V.P. 40 Euros



Figura 1. La base de datos en una clínica es un diamante en bruto. Trabajando y puliendo dicho diamante se conseguirá que las fichas de los pacientes se conviertan en una de las herramientas de marketing más importantes de la clínica dental.

Foto: De Beers Group.

PEDIDOS: Atlantis Editorial Science & Technology S.L.L. C/ Alpujarras, 4 - 28915 Leganés (Madrid) Telf. 912 282 284 - 608 496 988 - e-mail: pedidos@atlantiseditorial.com
www.atlantiseditorial.com

Sevilla acoge del 12 al 14 de abril de 2018 el Congreso de la Periodoncia y la Salud Bucal

Por DT Spain

Del 12 al 14 de abril de 2018, Sevilla acogerá el Congreso de la Periodoncia y la Salud Bucal de la Sociedad Española de Periodoncia (SEPA), una cita imprescindible que engloba la celebración de 4 eventos en uno: SEPA Periodoncia, Sepa Higiene, Sepa Gestión y Expo-Perio.

El comité organizador de Sepa'18, formado por los doctores Antonio Liñares, Germán Barbieri y Leopoldo Mateos, responsable de SEPA Periodoncia, SEPA Higiene y SEPA Gestión, respectivamente, han elaborado un programa innovador y multidisciplinar con la presencia de referentes nacionales e internacionales de la talla de Mariano Sanz, Niklaus Lang, Raúl Caffesse, Mario Rocuzzo, Luca de Stavola, Maurizio Tonetti, Daniel Thoma, Jan Derks, Giulio Rasperi, Rino Burkhardt, Søren Jepsen, Iain Chapple o Juan Blanco, entre otros.

SEPA PERIODONCIA

El jueves 12 de abril, el doctor Istvan Urban abrirá el congreso con una cirugía en directo desde su clínica en Budapest. Urban realizará para todos los asistentes un aumento de cresta ósea en la mandíbula posterior.

Aparte de conocer los últimos avances en cirugía mucogingival, regeneración periodontal y terapéutica de implantes se podrá disfrutar de interesantes simposios: ¿Existe lo imposible para mantener los dientes?, el de Nueva clasificación de Enfermedades Periodontales y Periimplantarias, el la sesión de Talentos SEPA, un encuentro multidisciplinar con Fernando Durán, Juan Flores, Laurence Adriaens, entre otros, con lo más avanzado en Endo-Perio, Orto- Perio y Prostodoncia, el viernes 13 de abril de 2018.

También el viernes 13 de abril de 2018 cabe destacar la sesión SEPA-Osteology donde Mariano Sanz, Frank Schwartz, Ignacio Sanz Sánchez, Tord Berglundh, Mario Rocuzzo e Ignacio Sanz Martín hablarán sobre «Intervenciones regenerativas para tratar las consecuencias de la patología periimplantaria».

En el Simposio Orto Perio, el sábado 14 de abril de 2018, destacarán como ponentes Giulio Maino y Giulio Rasperi, Roberto Rotundo y Domingo Martín.

Simposio de Reconstrucción en 3D de Implantes, con Mauro Merli y

Luca de Stavola, al que seguirá el Simposio de Regeneración Periodontal con Raúl Caffesse o Klaus Lang, entre otros.

En Sepa'18, también se celebrará el Simposio de la Alianza por la Salud, centrado en la relación de las enfermedades sistémicas (cardiovasculares y diabetes) y la enfermedad bucodental. En este marco, David Herrera presentará el estudio DiabetRisk.

SEPA HIGIENE

El programa está orientado a ofrecer una visión en profundidad de las Patologías periimplantarias, con las sesiones de Ana Echevarría, Cristina Vallés y Xavi Costa, entre otros; de la Periodoncia multidisciplinar, con Matteo Albertini, María Rioboo

y Pablo Castelo, Periodoncia básica, desde la visión de Patricia Solano, Pedro Almiñana y Marta Galofré, y de la Periodoncia del futuro, a partir de las nuevas tecnologías y el enfoque de Rafael Flores, Angels Pujol y Reyes Jaramillo.

SEPA GESTIÓN

En la segunda edición de SEPA Gestión Congreso de Gestión y Excelencia Asistencial, Julio Galván, Rafael Naranjo, Ashley Latter y Manolo García-Calderón, entre otros, aportarán sus claves para conseguir una buena gestión de la clínica dental, cómo afrontar los aciertos y errores en la gestión diaria o cómo presentar planes de tratamiento y de rentabilización y prevención de las enfermedades periodontales y fidelización de pacientes.



EXPOPERIO

Una exposición comercial consolidada, de más de 5.000 metros cuadrados, en la que habrá una presencia de más de 100 empresas en las que se darán a conocer los avances y nuevos productos del sector.

En ExpoPerio también se podrá disfrutar de los dos espacios Integra, un lugar de encuentro y debate profesional.

Más de 5.000 profesionales asistieron al gran congreso internacional conjunto EAO & SEPES

Por DT Spain

Del 5 al 7 de octubre se celebraron conjuntamente en Madrid, los congresos anuales de la Asociación Europea de Oseointegración (EAO) y de la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES) uniéndose así en un gran congreso único e internacional dos entidades de gran envergadura y relevancia. Los doctores Alberto Sicilia y Nacho Rodríguez por presidentes de la EAO y de SEPES respectivamente lo fueron también de este congreso

conjunto. En esta labor estuvieron acompañados por los doctores Mariano Sanz, Jaime Gil y Jaume Llena aparte de por destacados miembros de los comités organizador y científico.

En el congreso se vieron novedosas técnicas quirúrgicas, sesiones de video con maestros, conferencias emitidas en vivo por Facebook, debates de expertos con votaciones del público en directo, la estética en im-

plantes analizada desde el diagnóstico hasta la prótesis, novedades en materiales a nivel quirúrgico y restaurador y algo que todos los dentistas demandaban, porque es cada vez más necesario, una sesión sobre retratamiento de casos con implantes fracasados.

En el programa científico participaron 90 conferenciantes entre españoles y extranjeros. Destaca también en este congreso el número tan

elevado de comunicaciones clínicas y de investigación presentadas, en torno a las 1.000. Asimismo la participación de la industria fue muy importante con la presencia de alrededor de 145 stands comerciales y con un interesante Simposio de la Industria y sesiones hands-on en los que las principales casas comerciales del sector a nivel mundial mostraron novedades en implantología, prótesis, estética y laboratorio.

FALLADOS LOS PREMIOS Y BECAS SEPES 2017

En el marco del congreso, SEPES entregó los premios y becas 2017 que anualmente concede la sociedad a las mejores comunicaciones clínicas y científicas orales y póster presentadas en el congreso anual así como el Premio SEPES GASCÓN, las dos Becas SEPES de Investigación y la Beca SEPES SOLIDARIA.

Este año se han fallado los siguientes premios:

- Premio patrocinado por Dentsply Sirona a la mejor comunicación oral clínica presentada en el congreso EAO & SEPES (sección SEPES) a: Berta García Mira por su comunicación "The clinical and radiographic outcome of prama implants and B.O.P.T crowns placed with guided surgery and immediate non-functional loading"
- Premio patrocinado por Dentsply Sirona a la mejor comunicación oral de investigación presentada en el congreso EAO & SEPES (sección SEPES) a: Benito Rilo Pousa por su comunicación "Evaluación radiográfica de los niveles de hueso marginal en implantes tissue level comparados con implantes bone level. Estudio clínico aleatorizado a boca partida con tres años de seguimiento"
- Premio patrocinado por 3M a la mejor comunicación póster clínico presentado en el congreso EAO & SEPES (sección SEPES) a: Wenceslao Piedra Cascón por su comunicación "Rehabilitación oral contemporánea. Paso a paso"
- Premio a la mejor comunicación póster de investigación presentado en el congreso EAO & SEPES (sección SEPES) a: Cristina Llanillo Arbusá por su comunicación "Análisis de la variación del efecto pantográfico en relación a la posición antero-posterior del maxilar superior en el articulador"
- Premio SEPES JUNIOR a la mejor comunicación oral presentada por un miembro de SEPES menor de 30 años en el congreso EAO & SEPES (sección SEPES) a: Luisa Pineda Vázquez por su comunicación científica: "Evaluación del efecto en la resistencia adhesiva del descementado y posterior limpieza y retratamiento de restauraciones cerámicas indirectas"



NOVEDAD CURSOS DENTALEXCELLENCE

PACK DE LOS 3 CRACKS 30% DE DESCUENTO



Contrata el Pack de los 3 Cracks y realiza los 3 Cursos con un 30% de Descuento

Si deseas disfrutar de la formación que impartirán los Dres. Giovanni Zucchelli, Markus Hurzeler y Mauro Fradeani, contrata el **PACK de los 3 CRACKS** y podrás realizar cada uno de los 3 Cursos con un 30% de Descuento.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN: TFN: 91 746 42 93 info@cursosdentalexcellence.com



- Premio SEPES GASCÓN dotado con 2.400 euros patrocinado por Quintessence al mejor estudio original de un trabajo de prótesis otorgado a: Jaime Gil López-Areal por su trabajo “Evaluación de las complicaciones mecánicas en las prótesis fijas implantosoportadas.»
- Beca SEPES de Investigación dotada con 6.000 euros para gastos de investigación otorgada a: Alejandro Estrada por su estudio “Influencia del tipo de atornillamiento en la patología peri-implantaria: Ensayo clínico aleatorizado.”
- Beca SEPES de Investigación dotada con 6.000 euros para gastos de investigación otorgada a: Pedro Molinero Mourelle por su estudio “Estudio comparativo de estructuras unitarias sobre implantes atornilladas en relación con el material y la técnica de confección.”
- Beca SEPES SOLIDARIA dotada con 6.000 euros a: Fundación Odontología Social Luis

Séiquer-FOS- por el proyecto “Compartimos tu sonrisa”, proyecto dirigido a la población infantil y juvenil del asentamiento chabolista El Vacie de Seavilla.

EL PROF. DR. JAIME GIL LOZANO, RECIBE LA MEDALLA DE ORO DE SEPES

El Prof. Dr. Jaime Gil Lozano recibe la Medalla de Oro de SEPES en la ceremonia de entrega de premios y

homenajes celebrada en el congreso EAO & SEPES en Madrid. Esta medalla, máxima condecoración que otorga SEPES reconoce la dedicación del Prof. Gil al estudio y práctica de la Prostodoncia a lo largo de su trayectoria profesional y docente. Asimismo, esta medalla reconoce su implicación constante en difundir por todo el mundo el buen nombre de la Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética y la relevancia de la Odontología española a nivel clínico y científico.

Produzione Strumenti Odontoiatrici Chirurgici

CHEK OUR ONLINE SHOP
MEDIDENTITALIA.COM

Address
VIA A. Costa 52/A - 41012 Carpi (MO), Italy
P. IVA
02946040363
Tel/Fax
(0039) 059-669437
Cell
(0039) 333-8325768
E-mail
info@medidentitalia.com | medidentitalia@tiscali.it
WebSite
http://medidentitalia.com

ISO 9001 : 2008
CERTIFIED

Reunión entre los Consejos Generales de Dentistas de España y Francia

Cada vez son más los ciudadanos franceses que estudian Odontología en España para luego ejercer en su país. Se insistió en la necesidad de mejorar la formación de los dentistas tanto pre como postgraduada.

Por DT Spain

El pasado 28 de septiembre, tuvo lugar en París la ceremonia oficial de apertura del curso académico del Consejo General de Dentistas de Francia, el denominado Ordre National des Chirurgiens Dentistes ONCD.

Allí se dieron cita el presidente del Consejo francés, el Dr. Gilbert Boutheille, representantes de varios Consejos de Dentistas europeos, personalidades francesas de diferentes ámbitos, tanto de la Universidad como de las diferentes facultades de



Odontología, así como una amplia representación de los ministerios de Sanidad y Educación del país vecino.

El delegado para asuntos internacionales del Consejo General de Dentistas de España, el Dr. Miguel Ángel López-Andrade Jurado, estuvo presente y debatió con el presidente del Consejo francés y otras personalidades asuntos que son comunes para ambas organizaciones, dado que cada vez son más los ciudadanos franceses que estudian el Grado de Odontología en nuestro país, donde tan solo deben cursar 5 cursos académicos y ya se pueden instalar en su país de origen. Sin embargo, en Francia, tras los 5 cursos, deben realizar un año de trabajos supervisados por tutores en centros, hospitalarios o no, que estén acreditados.

En este sentido, el Dr. Gilbert Boutheille, insistió en la necesidad de fomentar una mejor formación de los dentistas, tanto pre como postgraduada. De hecho, en muchos países europeos se deben completar una serie de horas de formación postgraduada obligatorias para mantener la autorización de funcionamiento de las clínicas dentales, algo que es muy probable que ocurra dentro de poco en España.

También hablaron ampliamente de que cada vez son más los odontólogos españoles recién egresados que se marchan a trabajar a Francia, donde, gracias a tener un estricto control mediante los numerus clausus, aún no sufren la plétora profesional que hay en España y se consiguen trabajos con facilidad y bien remunerados.

Consejo General de Colegios de Dentistas de España. Creado en el año 1950, es el Órgano ejecutivo de la Organización Colegial de Dentistas. Entre sus competencias destacan la coordinación de la política general de la Organización Colegial, la ordenación del ejercicio de la profesión, la representación y la defensa de los intereses de sus profesionales, y la promoción del derecho a la salud odontológica de los españoles.



www.sociedadsei.com





**XXX CONGRESO NACIONAL
y XXIII INTERNACIONAL
SOCIEDAD ESPAÑOLA DE IMPLANTES**



**8 y 9
Junio 2018**





Información y reservas:
secretariatecnicasei@sociedadsei.com
 Telf.: 915 550 950




La ciudad de Palma de Mallorca elegida como sede de la XL Reunión Anual de la Sociedad Española de Odontopediatría

La Reunión tendrá lugar los días 17, 18 y 19 de Mayo del 2018 en el nuevo Palacio de Congresos de Palma de Mallorca.

Por DT Spain

La Sociedad Española de Odontopediatría (SEOP) celebrará en el nuevo Palacio de Congresos Palma, del 17 al 19 de mayo del 2018, su XL Reunión Anual. Esta importante cita científica, presidida por la Dra. Isabel Maura Solivellas, acompañada por el Dr. Abel Ca huana Cárdenas, como presidente del Comité Científico, congregará a un importante número de Odontólogos, Higienistas y Pediatras entre congresistas e industria del sector.

Coinciden en este mismo palacio y bajo el mismo programa la VII Reunión De La Sociedad Portuguesa de Odontopediatría (SPOP), presidida por el Prof. Dr. Luis Pedro Ferreira y La III Reunión Ibérica de Odontopediatría.

El congreso, que tendrá como sede el nuevo Palacio de Congresos de Palma, se desarrollará en tres jornadas, dos de mañana y tarde y la última sólo por la mañana.

El programa científico, además de las numerosas conferencias destinadas a odontopediatras, comprende una importante participación de la universidad española con la presentación en la primera jornada de un amplio número de comunicaciones orales y póster. También los profesionales de la higiene bucodental y el personal auxiliar de clínica disponen de un programa científico paralelo dentro del propio congreso.

Los asistentes podrán conocer los temas y productos más innovadores para el paciente desde que es bebé hasta la adolescencia, recibir consejos de los mejores expertos y descubrir las últimas tendencias en Odontología Infantil.

También se organizan talleres prácticos y se celebra un concurso en el que se premiará a las mejores comunicaciones orales y posters. Además, se reunirán en una cena como parte importante del programa social.

