DENTAL TRIBUNE

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

Editado en Miami | la.dental-tribune.com | No. 6, 2021, Vol. 18

ENTREVISTA EXCLUSIVA

Un latino es el nuevo presidente de la ADA

Foto: proporcionada por César Sabatés

El Dr. César R. Sabatés, nuevo presidente de la ADA, tiene dos grandes amores: su familia y la odontología.

Por primera vez en la historia, un odontólogo hispano es elegido para presidir la Asociación Dental Americana

Página 16

DILEMAS PROFESIONALES: ¿ES ÉTICO HACER CONSULTAS GRATUITAS? P. 6

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

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

Diseño Gráfico
Jesús Eduardo Sanín Tordecilla

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.

Licensing by
DT International

Publisher and Chief Executive Officer Torsten R. Oemus
Chief Content Officer Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302
Fax: +49 341 48 474 173
General requests:
info@dental-tribune.com
Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2021 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

Nuestra portada

Foto: Planmeca

La sede de Planmeca en Finlandia, compañía que en 2021 celebra 50 años de su fundación en 1971.

Planmeca compra KaVo

Planmeca Oy, uno de los mayores fabricantes privados del sector dental, firmó un contrato para adquirir la empresa KaVo Treatment Unit & Instruments, que es propiedad de Envista Holdings Corporation.

La adquisición complementará la cartera de productos de Planmeca y mejorará el crecimiento y la competitividad de ambas empresas, permitiéndoles ofrecer el mejor flujo de trabajo digital a los profesionales dentales de todo el mundo.

"Esta asociación nos convertirá en un competidor muy fuerte en el sector dental. Creo que nuestras empresas son una gran combinación: compartimos los mismos estándares y pasión por la alta tecnología, la calidad y la innovación, y por ofrecer un flujo de trabajo digital completo a nuestros clientes. También compartimos culturas empresariales similares con una sólida herencia empresarial familiar", afirmó Heikki Kyöstilä, propietario, fundador y director ejecutivo de Planmeca Group.

Una vez completada la adquisición, Planmeca Group empleará a un total de 4.500 personas en todo el mundo.

Foto: Dentsply Sirona

Premio de diseño

Axeos, un nuevo sistema radiológico 3D/2D de Dentsply Sirona, obtuvo el Premio internacional iF Design Award 2021 por su diseño y funcionalidad. Este sistema híbrido cubre una amplia gama de aplicaciones dentales y produce imágenes nítidas con la menor exposición posible.

Escaneado de alta velocidad con máxima precisión

El nuevo escáner Ceramill Map 600+ totalmente automático de Amann Girrbach es el dispositivo ideal para el escaneado abierto de los articuladores. El escáner destaca por su increíble precisión para lograr restauraciones perfectas y es una ayuda óptima para los técnicos dentales.

Con este nuevo escáner de alto rendimiento, la industria 4.0 llega a los laboratorios. El algoritmo de software inteligente asigna de manera automática el maxilar y la mandí-bula, por lo que no es necesario el escaneado vestibular y, con ello, se reduce en un 30 % el trabajo manual en el laboratorio. Gracias a la placa de soporte integrada para todos los tipos de articuladores habituales, el Map 600+ evita los largos cambios de placa, y el control inteligente de la altura del escáner mueve automáticamente el objeto a escanear hasta la mejor zona posible para su digitalización.

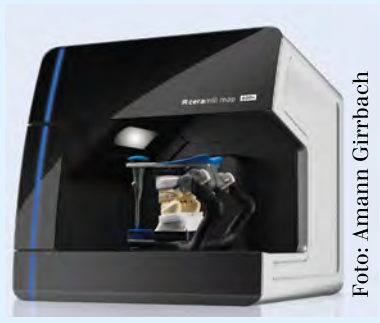


Foto: Amann Girrbach

El escáner Ceramill Map 600+ permite un ahorro de tiempo de entre el 15 y el 38%, según su fabricante.

Paralelamente, Amann Girrbach ha equipado el Map 600+ con una cámara de ultraalta definición. El sensor 3D industrial altamente sensible con tecnología de luz azul ofrece una excepcional profundidad de campo y una precisión de escaneado de 4 micrómetros. Y es que para poder aprovechar de la mejor forma posible las ventajas de la digitalización y un flujo de trabajo continuo, es preciso que la situación del modelo del articulador real se convierta en una serie de datos muy precisos.

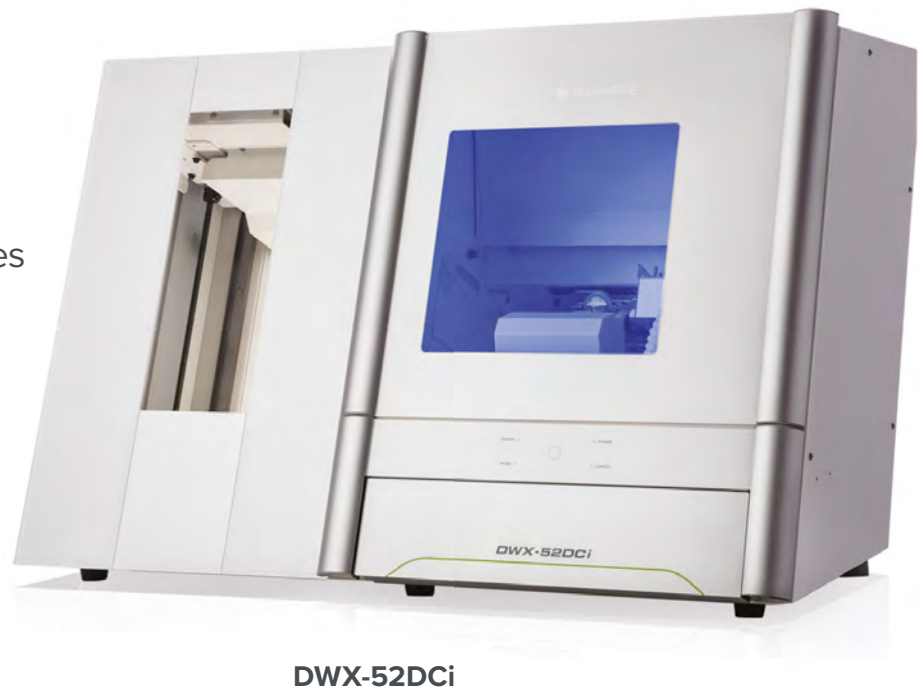
Además, el nuevo algoritmo de cálculo es más eficaz, lo que permite acortar el tiempo necesario para la correspondencia en hasta un 35% según la indicación. De este modo, se reduce también el tiempo de espera activo del escaneado en hasta 25 segundos. Según la indicación, Ceramill Map 600+ permite un ahorro de tiempo de entre el 15 y el 38%.

Más información en amanngirrbach.com

SIGUE A DENTAL TRIBUNE EN FACEBOOK PARA VER NOTICIAS EXCLUSIVAS EN FACEBOOK.COM/TRIBUNADENTAL

Integración Continua.
Producción Acelerada.

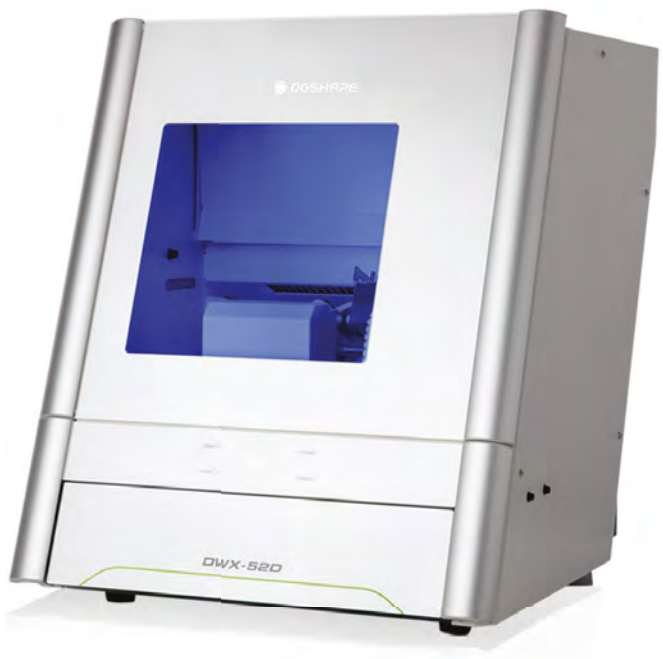
DGSHAPE de Roland DGA está dando forma a la industria dental con sus innovadoras y versátiles soluciones de Fresado en Seco o Húmedo y de impresión 3D. Las DWX-52D, DWX-52DCi, DWX-42W, y SOL LCD Impresora 3D de DGSHAPE son las opciones preferidas para soluciones dentales económicas, confiables y de alta calidad. Ya sea que usted esté modernizando o expandiendo su laboratorio dental, las Fresadoras Dentales en Seco o Húmedo y de impresora 3D de DGSHAPE ofrecen una arquitectura abierta para una fácil integración y una máxima productividad al ampliar la capacidad y habilidades generales de su empresa.



DWX-52DCi

SOL LCD 3D Printer

DWX-42W



DWX-52D

Comuníquese con un Distribuidor

+1 (855) 431-0311

dgshapeamericas.com/labs

DGSHAPE
A Roland Company

Aciertos y errores en la presentación de presupuestos

Por Roberto Ardila Simpson

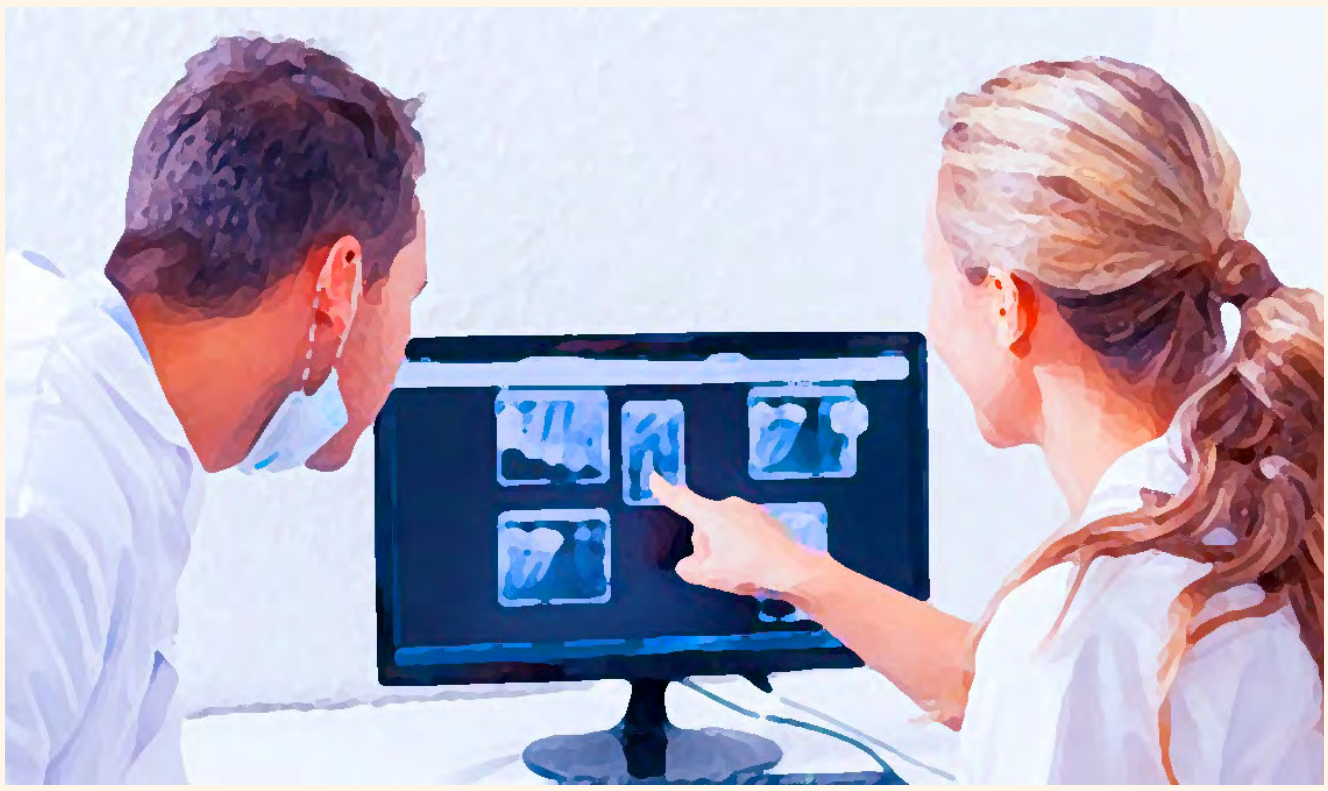


Ilustración de J de Pisón; Foto: Shutterstock

Roberto Ardila afirma que a la hora de presentar un presupuesto se debe pensar en lo que más le conviene a la salud del paciente, sin temor a hablar de dinero ni a plantear alternativas de tratamiento.

Roberto Ardila explica tres conceptos de los que depende la consecución de muchos proyectos, como la aprobación de un presupuesto por parte del cliente y el tratamiento subsiguiente. En odontología, el valor está relacionado con el conocimiento y el talento del profesional, por lo que el éxito de una presentación depende en gran medida en sustentar adecuadamente el mérito del tratamiento que se va a realizar, comenta nuestro experto en Gestión del consultorio.

Para tomar decisiones acertadas para realizar un proyecto hay que tener en cuenta tres elementos principales: alcance, tiempo y presupuesto. La relación entre el odontólogo y sus pacientes no escapa a esta norma general.

El alcance está relacionado con los objetivos del proyecto y con las actuaciones o tareas que hace falta llevar a cabo para cumplirlos. El tiempo, con la duración de los procedimientos o del tratamiento, y también con el presupuesto, que es el elemento en donde se encuentran los dos anteriores, pues su definición dependerá de la complejidad de la intervención y de los objetivos planteados.

Es decir, los objetivos del tratamiento (alcance) pueden requerir más o menos citas, más o menos participación de especialistas, más o menos estudios y más o menos tiempo de atención, lo que deberá reflejarse en un presupuesto bien elaborado y, sobre todo, bien sustentado.

La aprobación del presupuesto de un plan de tratamiento depende de varios factores.

En primer lugar, hace falta generar confianza entre el odontólogo y el paciente, para lo cual la comunicación debe ser fluida y eficaz. Por desgracia, son muchos los profesionales que le quitan importancia a este significativo factor y delegan en algún miembro del equipo la sustentación del presupuesto y la presentación del plan de tratamiento. No es que el hecho de delegar ponga en peligro la aprobación, pero sin duda al paciente le da más confianza que sea el propio odontólogo quien hace la presentación y la sustentación.

En segundo lugar, debe haber un análisis detallado, basado en la evidencia clínica y en todos los estudios que el profesional pida, que haga más seguro el diagnóstico. Obviamente, este análisis tiene relación con el grado de complejidad del tratamiento. No se debe olvidar que en materia de salud no basta la evidencia clínica, sino que es necesario el desarrollo de una historia clínica completa y rigurosa, estudios complementarios, soportes radiológicos, tomográficos y otras tecnologías, todo lo cual contribuye a determinar la mejor opción a seguir en un tratamiento de salud oral.

> *“Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan.”*
> *Steve Jobs*

En tercer lugar, es necesario que el paciente asuma la necesidad de invertir tiempo y dinero en el tratamiento que se le propone, lo cual depende de la comunicación que se establezca con el odontólogo. Se le deben presentar alternativas a partir de la evidencia clínica y de los estudios de que se disponga para que escoja lo que le conviene en términos de alcance, tiempo y presupuesto.

En ese trance, el profesional debe apoyarse en herramientas como ilustraciones, imágenes de cámaras intraorales, modelos preeliminares y cualquier otro recurso que ofrezca al paciente claridad sobre el tratamiento que se le ofrece.

Con frecuencia se tiende a subestimar la capacidad de gasto del paciente, aunque también a veces se la sobreestima. El profesional debe decirle la verdad, sugerir las mejores opciones, pero también mencionar las intermedias y, si hace falta, las básicas, siempre teniendo en cuenta el alcance, el tiempo y el presupuesto del proyecto.

Otro error habitual al presentar un presupuesto es pensar por el cliente, presuponiendo condiciones. Sencillamente, se debe pensar en lo que más conviene a la salud oral e integral del paciente, sin temor a hablar de dinero ni a plantear alternativas. Es mejor un tratamiento básico si las circunstancias personales impiden pagar el mejor. Con el tiempo y tras generar experiencia con un servicio de calidad, podrá dar el siguiente paso.

Conviene evitar que alguien del equipo eche a perder la promesa de servicio y calidad. Si se ofrece la mejor opción teniendo en cuenta los tres elementos mencionados, alcance, tiempo y presupuesto, no hará falta vender nada porque los propios pacientes querrán comprar y serán los embajadores que difundan su marca. No se debe regalar el trabajo, sino sustentar adecuadamente sus méritos para obtener su aprobación.

Y si los pacientes no se muestran interesados en establecer una comunicación fluida y de calidad con el odontólogo y el equipo de trabajo, es mejor dejarlos ir. Hay más alternativas en el mercado, no todos los clientes son para todas las marcas, ni todas las marcas para todos los clientes. En manos del profesional de la odontología, el conocimiento y el talento son un arte, y el valor de la obra del artista depende de su labor. DT

Roberto Ardila Simpson es Gerente para Latinoamérica de K&P GROUP, organización dedicada a potenciar el impacto de empresas y clínicas de odontología.

SUSCRÍBETE GRATIS AQUI PARA RECIBIR NUESTRA NEWSLETTER SEMANAL CON NOTICIAS EXCLUSIVAS

Family matters.

NEW!

NEW!

DENTAL ADVISOR 2021 TOP AWARD WINNER
DENTAL ADVISOR TOP AWARD
PULPAL PROTECTANT

DENTAL ADVISOR 2021 PREFERRED PRODUCT
DENTAL ADVISOR PREFERRED PRODUCT
CEMENT: SELF-ADHESIVE

DENTAL ADVISOR 2021 TOP AWARD WINNER
DENTAL ADVISOR TOP AWARD
PEDIATRIC PRODUCT

BISCO

www.bisco.com

Por Byron Benalcázar

¿Es ético hacer consultas gratuitas?

El Dr. Byron Benalcázar, experto en Ética en Odontología, continúa su colaboración con Dental Tribune sobre "Dilemas éticos en el ejercicio de la Odontología", disciplina filosófica que ha adquirido gran importancia a raíz de los nuevos avances tecnológicos o eventos como la pandemia de Covid-19. El Dr. Benalcázar ofrece soluciones que requieren un comportamiento moral por parte de los profesionales de la Odontología, que están invitados a enviarnos sus preguntas.

Consultas o tratamientos gratuitos

Desde hace aproximadamente una década, en casi todos los países de América Latina se ha evidenciado que colegas promocionan sus consultorios o clínicas odontológicas por diferentes medios de comunicación, en la actualidad, mayoritariamente a través de redes sociales. Y son cada vez más los anuncios en los cuales se ofrecen consultas para diagnóstico de forma gratuita, inclusive bajo el sistema de dos tratamientos por el precio de uno, lo que significa la gratuidad en el tratamiento de uno de los pacientes.

No pretendemos juzgar a quienes realizan estas ofertas, únicamente nuestro objetivo es analizar este procedimiento en sus posibles ventajas y desventajas.

Ventajas

Para el profesional, el hecho de promocionar su consultorio con consultas y/o tratamientos gratis la ventaja será que pueda atraer nuevos pacientes, quienes lo conocerán y posiblemente una vez efectuado el diagnóstico acepten el plan de tratamiento y presupuesto que el profesional realice y se convierta en su paciente, será una forma de generar trabajo e ir incrementando el número de pacientes.

"En todos los códigos de ética profesional de América se encuentra prohibido realizar este tipo de promociones".

Un factor importante a considerar para tomar la decisión de realizar o no estas ofertas es conocer que, en todos los códigos deontológicos o códigos de ética profesionales de los países de América, se encuentra prohibido realizar este tipo de promociones, existiendo sanciones por parte del gremio para quienes las realicen. Si así lo han establecidos los diferentes colegios o federaciones odontológicas y coinciden en que es una falta a la ética profesional efectuarlas, es conveniente analizar de manera detenida las evidentes desventajas de ofrecer consultas o tratamientos gratuitos. DT

NOTA: Envíenos sus preguntas por email, con su nombre y país de residencia, a: tribunadental@gmail.com

Desventajas

La primera desventaja radica en el ámbito económico, el costo del tiempo empleado en un diagnóstico es significativo en el presupuesto de todo consultorio, adicional al costo de los insumos que se emplean en la actualidad; solo señalando el precio de un equipo de protección personal (EPI), estaremos obsequiando un valor significativo de nuestro tiempo y de nuestro dinero. Si la idea es "recuperar" esta inversión cuando el paciente acepte el plan de tratamiento y la estrategia es incrementar el valor de la consulta a dicho presupuesto se incurriría en una evidente falta a la ética profesional y posiblemente en una publicidad engañosa, pues en realidad sí se pretende cobrar la consulta.

Otra desventaja constituye el hecho de que se está menospreciando el conocimiento del profesional al ofrecerlo de manera gratuita, lo cual puede generar desconfianza por parte de los posibles pacientes. Es generalizado el pensamiento de que "nada es gratis en esta vida"; por lo tanto, quien acuda por la gratuidad tendrá cierto recelo de la veracidad del diagnóstico y plan de tratamiento que se otorgue en esas condiciones.

Existe una historia sobre una familia cuya mascota, una perrita de una raza muy valorada, tuvo algunos cachorros; por consenso la familia decidió obsequiar los perritos y acudieron un fin de semana a un parque con los cachorros colocando un cartel con una leyenda que decía: "Se regalan cachorros de raza". Fueron muchas las personas que miraron el cartel y los cachorros, pero pese a la gran belleza de los animalitos nadie se interesó en llevarse uno. A la semana siguiente, la familia decidió cambiar de estrategia y ahora el cartel decía: "Se venden cachorros de raza". Curiosamente, en un par de horas después todos los perritos fueron vendidos. Evidentemente, la moraleja de este relato es que las personas desconfían o no valoran aquello que se les ofrece de manera gratuita. Usted, estimado lector, puede obtener sus conclusiones y una analogía con el tema que estamos tratando.

Finalmente, otra desventaja radica en que exista la posibilidad de que el paciente que acude a la consulta gratuita se encuentre únicamente comparando precios con otros consultorios para escoger cuál le conviene desde el punto de vista económico. De quedarse en el consultorio, será probablemente un paciente que de forma permanente busque que se le den significativos descuentos o se le otorguen gratuidades en sus tratamientos.

El Dr. Byron Benalcázar es experto en Etica en Odontología, tema sobre el que impartirá una conferencia en el próximo congreso de AIOI en Rosario, Argentina. Ex Profesor de Postgrado en la Universidad Central del Ecuador, la Universidad San Francisco de Quito y la Universidad Internacional del Ecuador, es también Especialista en Administración y Marketing de la clínica odontológica

Ilustración: Shutterstock

El Dr. Benalcázar ofrece en la columna "Dilemas éticos" soluciones a las dudas que nos asaltan a todos durante el ejercicio de la odontología.

Foto: Abelardo Báez

El Dr. Abelardo Báez Rosales, en la imagen operando con colegas, afirma que los docentes conocen el valor de transmitir el conocimiento mediante contacto personal.

Por Oliver Goetzendorff

Líderes de opinión responden 10 preguntas a Oliver Goetzendorff

10 preguntas al Prof. Dr. Abelardo Báez Rosales

Hablamos con el Dr. Abelardo Báez, reconocido conferencista internacional y autor del "Manual de Impresiones en Odontología Restauradora", es Profesor Titular y Director de la Especialidad de Rehabilitación Oral en la Universidad Nacional Andrés Bello, en la sede de Viña del Mar, Chile. Esta entrevista es parte de la serie "Impresiones de América Latina".

¿Cómo le ha afectado la pandemia en el consultorio y a nivel personal?
Ha sido muy complejo, en primer lugar por haber estado varios meses sin atención en el consultorio, y tener que adaptarse a nuevas modalidades de enseñanza virtual a nivel universitario.

¿Cuál es la situación de la pandemia en su país en este momento?
Aún está presente, hay varias localidades que aún siguen cuarentena. Afortunadamente, el nivel de vacunación de la población está muy avanzado, cercano al 80%, con esto se espera que se controle de mejor manera la propagación de la enfermedad.

¿En qué ha cambiado el control de la infección en su consulta en particular?
Se han implementado variados protocolos dictados por el Ministerio de Salud respecto al uso de elementos de protección personal, sanitización, organización de las citas y normativas para los pacientes. Estos protocolos también se aplican en la universidad de manera muy rigurosa.

¿Qué medidas ha adoptado usted?
Todas las indicadas por las autoridades de salud. Varias de éstas ya las utilizábamos antes de la pandemia en mi práctica privada.

¿Se han modificado las normativas o protocolos de control de infecciones?
Como señalaba anteriormente, las autoridades de salud han emitido normativas para la atención de pacientes en odontología, con los respectivos protocolos.

¿Ha implementado sus cursos en la red y cuál es la situación de la formación continua?
No he implementado cursos privados virtuales. Sí he tenido oportunidad de dictar conferencias y cursos como invitado, por ejemplo, con la Sociedad de Prótesis de Chile.

¿Cuál es la situación de las universidades y los cursos de postgrado?
La universidad está funcionando con todos sus cursos de pre y postgrado. Se ha privilegiado la atención clínica presencial, y las actividades teóricas de manera virtual. La universidad ya disponía de una plataforma antes de la pandemia lo cual permitió implementar de manera muy eficiente las actividades teóricas sin atrasos.

Nuestro postgrado de rehabilitación está realizando atención de pacientes desde el mes de septiembre de 2020 hasta la fecha sin problemas. También estamos dictando nuestro diplomado de odontología estética con normalidad, siempre respetando los protocolos exigidos por la autoridad sanitaria.

¿Cuál es la lección principal tras 15 meses de pandemia?
Quizás lo más relevante de la pandemia es que nos ha enseñado a valorar las cosas fundamentales de vida, y replantearnos nuestras prioridades.

¿Cómo ve los próximos seis meses?
Creo que aún será muy pronto para que podamos retornar a una vida más cercana a lo que hacíamos antes de la pandemia, tanto en lo profesional como en lo personal. También parece razonable que muchos de los protocolos se quedarán con nosotros.

¿Qué desea personalmente para el futuro?
Que podamos retornar a una vida con más normalidad. Los que llevamos muchos años en la docencia entendemos el valor de poder transmitir el conocimiento con un contacto personal y no exclusivamente virtual. La necesidad de reencontrarnos en nuestros congresos, ferias, parece ser algo a lo que no podremos renunciar, el poder compartir con nuestra comunidad odontológica, colegas, amigos, es algo que desearía que vuelva a ocurrir en un futuro próximo. DT

La universidad ya disponía de una plataforma antes de la pandemia lo cual permitió implementar de manera muy eficiente las actividades teóricas sin atrasos.

"Impresiones de América Latina: líderes de opinión responden 10 preguntas" es una serie periódica de Dental Tribune Latinoamérica desarrollada por Oliver Goetzendorff, Director para América Latina de la compañía W&H.

“La pandemia ha impulsado la recuperación de valores”

Por Javier Martínez de Pisón

El doctor Eugenio Velasco Ortega es un líder de opinión y un profesional altamente calificado a nivel científico y clínico. Presidente de la Sociedad Española de Implantología, Director del Máster de Implantología Oral y Profesor de Gerodontología en la Universidad de Sevilla, son algunos de sus cargos de este reconocido odontólogo que es también miembro de la Real Academia de Ciencias Odontológicas. Pero quizá tan notable, o probablemente más, que su preparación profesional sea su lado humano, notable por su dedicación a tratar a quienes más lo necesitan.

Eugenio Velasco afirma que la pandemia ha promovido la colaboración y solidaridad entre los profesionales de la odontología.

La gerodontología es para Velasco “una filosofía de tratamiento dental integral” destinada a asegurar la buena salud oral de las personas mayores, un segmento de población en continuo crecimiento. En la siguiente entrevista, Velasco nos habla de los efectos de la pandemia en la profesión y en la docencia.

¿Cómo ha cambiado su práctica / institución la pandemia de Covid-19?

Los programas de formación postgraduada en Odontología se han adaptado a la nueva realidad epidemiológica y han seguido las recomendaciones del gobierno y de los colegios profesionales, implementando medidas para responder activamente a la crisis de salud pública en todas las áreas, desde la atención al paciente, la educación o la investigación. Se han tomado decisiones informadas para garantizar la seguridad y el bienestar de los pacientes, estudiantes y profesores.

La Universidad de Sevilla y los programas de postgrado colaboraron, en un principio, atendiendo urgencias dentales para así evitar el desplazamiento de esos pacientes a centros hospitalarios ya colapsados por la atención de pacientes Covid. Posteriormente, se fueron recuperando la asistencia a los pacientes aunque, como no podía ser de otra manera, con medidas elevadas de protección para evitar el contagio.

Javier Martínez de Pisón es Editor y Director de Dental Tribune Latinoamérica

“La situación epidemiológica nos ha vuelto mejores profesionales de la salud”.

Fue un desafío para los miembros de la universidad adaptar todos los planes de estudios y los métodos de evaluación en un corto período de tiempo a la nueva realidad epidemiológica, aunque la disponibilidad de las nuevas aplicaciones informáticas ha ayudado a reducir el impacto negativo de esta enseñanza online.

La educación online desde casa se volvió la mejor alternativa para minimizar el contacto físico en el peor momento. Durante la crisis de Covid-19, las clases teóricas, los talleres prácticos, las presentaciones y los seminarios han pasado a la formación digital.

¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos de este cambio?

Dentro de lo positivo, el hecho de resaltar las medidas de bioseguridad de los estudiantes, profesores, personal administrativo y pacientes, para evitar la contaminación cruzada. También, se ha experimentado una mayor cooperación educativa, intercambio de conocimientos y colaboraciones de investigación entre las instituciones dentales académicas, sociedades científicas, colegios profesionales y la industria dental, cambio palpable a día de hoy porque esa unión ha proporcionado acceso a los múltiples contenidos gratuitos de educación continua y conferencias virtuales para promover la colaboración profesional y la solidaridad entre los profesionales de la odontología.

También la pandemia por Covid ha impulsado en gran medida, la recuperación de muchos valores que estaban olvidados por los profesionales de la odontología. La situación epidemiológica nos ha vuelto más receptivos y más humanos desde una perspectiva integral, nos ha transformado en mayor medida en mejores profesionales de la salud, porque hemos tenido que expresar e impulsar todas nuestras emociones y capacidades para mejorar nuestro entorno profesional, demasiado tecnificado en los últimos años, y algo distante en la relación profesional-paciente.

Dentro de lo negativo, es necesario destacar la falta de contacto directo, en primer lugar, con los alumnos; no hay que olvidar que la esencia de la universidad es el contacto entre profesores y alumnos para establecer el aprendizaje permanente y la enseñanza de todos los conocimientos vigentes. También se ha reducido el nivel de la enseñanza de las habilidades en talleres manuales, que constituye un soporte importante de la formación postgraduada en odontología y que capacita a los estudiantes en las técnicas y el instrumental más adecuado para realizar un tratamiento efectivo.

Otro aspecto negativo fue la manera de evaluar a los alumnos y la asistencia a cursos y exámenes, pues resulta difícil para los estudiantes que viven en diferentes zonas horarias o pueden tener niños pequeños que cuidar, organizarse para las evaluaciones on-line.

En la etapa de vuelta escalonada a la atención clínica muchos alumnos experimentaron miedo, estrés o ansiedad por la incertidumbre y posibilidad de contraer la enfermedad por contacto directo con pacientes. Asimismo, alumnos próximos a graduarse experimentaron preocupación respecto a la incierta situación del mercado laboral afectado por la recesión. Muchos investigadores y estudiantes de doctorado han retrasado la presentación y defensa de su tesis debido a la falta de resultados de sus experimentaciones.

Finalmente, el aspecto negativo más importante son las prácticas clínicas con los pacientes que es el pilar básico de cualquier formación clínica postgraduada, especialmente en odontología. El paciente constituye el principio y el fin de nuestra profesión, ya que el aprendizaje de los procedimientos odontológicos pasa por ser necesariamente clínico. En lo que se refiere a los pacientes, en las primeras etapas de vuelta a la nueva normalidad hemos notado que muchos optaban por la extracción dental antes que tratamientos más largos por miedo a asistir a la clínica dental. Asimismo, la gravedad de la patología es mayor en pacientes que durante todo este tiempo no acudieron a citas de revisión y prevención.

¿Qué tipo de medidas de bioseguridad tiene ahora su clínica?

Se deben tomar medidas de precaución especiales porque las precauciones universales estándar no son suficientes contra el Covid-19.

Antes de la pandemia, era muy inusual utilizar el teléfono o las videollamadas para atender problemas de salud oral. Durante la pandemia, estas herramientas se han utilizado para clasificar a los pacientes a fin de reducir la necesidad de citas en persona y mitigar los riesgos de transmisión de contagio si el problema se podía solucionar mediante tratamiento farmacológico o con medidas simples. DT

Lea la entrevista completa en:
la.dental-tribune.com

Foto proporcionada por Eugenio Velasco

El Dr. Velasco, al centro con camisa azul, con los alumnos del Máster de Implantología Oral en la Facultad de Odontología de la Universidad de Sevilla.

100th ANNIVERSARY
of GC CORPORATION

Hybrid Event

THE 5TH INTERNATIONAL DENTAL SYMPOSIUM

2022.4.16 SAT ▸ 17 SUN

[Location] Tokyo International Forum
Some sessions will be broadcasted online
Changes might occur due
to COVID-19 pandemic

GC official website and app

GC Get Connected

GC

Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental