

DENTAL TRIBUNE

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

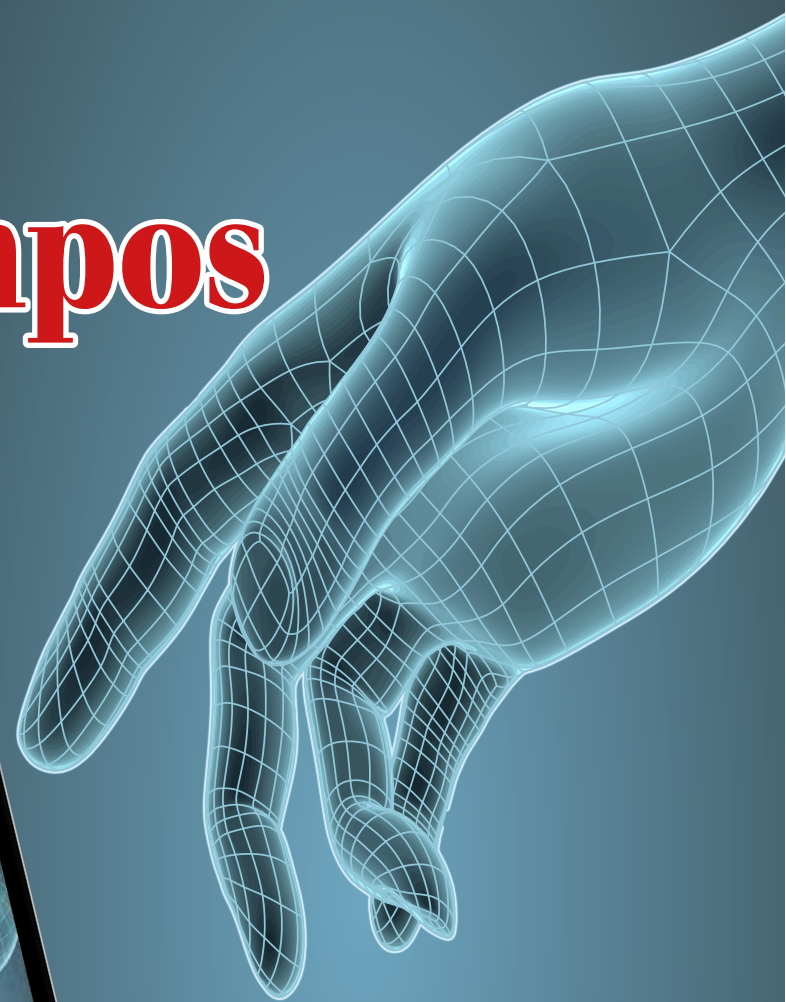
Editado en Miami

la.dental-tribune.com

No. 5, 2021, Vol. 18

Consejos para triunfar en tiempos de pandemia

Diseño de portada: Eduardo Sanín T. / Foto: Shutterstock



Los líderes de la odontología nos revelan sus estrategias

Páginas 10 a 13



REPORTAJE

Rosa María Cano, odontopediatra y campeona de esgrima. **Página 8**

IMPRESIONES

10 preguntas a la Dra. Lina María Muñoz Ramírez. **Página 5**

FORMACIÓN

La ciencia del color, la fotografía y el marketing dental en un solo curso. **Página 7**

DILEMAS ÉTICOS

¿Qué hacer cuando el paciente pide un descuento?. **Página 2**

¿CONOCES LOS FACTORES QUE DECIDEN EL ÉXITO CLÍNICO? P. 16

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



¿Qué hacer cuando el paciente pide un descuento?



Por
Byron Benalcázar

Hace pocos días tuvimos el gusto de leer un [artículo](#) publicado el 7 de agosto de 2021 en esta prestigiosa revista sobre honorarios odontológicos escrito por el conspicuo Dr. Benjamín Herazo Acuña, en el cual manifiesta con su acostumbrada sabiduría: “Lo que establece la ética es que el odontólogo no debe sobrevalorar el valor de sus servicios profesionales o de sus honorarios”, manifestando que “esta acción se acerca a la especulación, a veces a la estafa”.

Gracias a la invitación realizada por Javier de Pisón, Editor en Jefe de Dental Tribune, iniciamos con este una serie de artículos relacionados a Ética en Odontología, y para seguir con la secuencia de honorarios profesionales comenzamos abordando temas referentes a la situación contraria, es decir, sobre los honorarios menores a los establecidos en el consultorio o clínica odontológica.

Mis pacientes me piden descuento en mis honorarios. ¿Qué debo hacer?
En muchos países de América Latina existe la pésima costumbre por parte de los pacientes de solicitar un descuento al presupuesto de un tratamiento odontológico, lo cual obviamente resulta incómodo para el profesional, especialmente joven, que se enfrenta a esta situación.

Esta manera de actuar se explica por la idiosincrasia de los pueblos originarios al solicitar en cualquier transacción comercial un beneficio como un descuento o un valor agregado (la llamada “yapa” o “ñapa” en el idioma quechua), que en ciertos países aún se mantiene como algo absolutamente normal al acudir a realizar compras en el mercado.

El otro motivo por el cual esta “tradición” se mantiene se debe a que varias generaciones de odontólogos han aceptado realizar estas concesiones económicas a sus pacientes, posiblemente agregando un porcentaje al presupuesto para luego realizar el respectivo descuento si el paciente así lo solicita.

El Dr. Byron Benalcázar, Ex Profesor de Postgrado en la Universidad Central del Ecuador, la Universidad San Francisco de Quito y la Universidad Internacional del Ecuador, es experto en Ética en Odontología y Especialista en Administración y Marketing de la clínica odontológica.

El Dr. Byron Benalcázar, experto en Ética en Odontología, comienza una columna en Dental Tribune sobre “Dilemas éticos en el ejercicio de la Odontología”, disciplina filosófica que ha adquirido gran importancia a raíz de 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.



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.

Conozca las alternativas que le pueden ayudar a salir de la incómoda situación que se presenta cuando sus pacientes le piden descuentos.

Si a usted le incomoda esta situación y no sabe cuál es la mejor forma de resolverla, a continuación le sugerimos alternativas que pueden ayudarle a salir de este inconveniente sin ocasionar molestias a sus pacientes, pues es muy probable que en algunas ocasiones considere usted responder con alguna frase no muy delicada, la cual pese a estar totalmente justificado podría provocar un deterioro en su relación con el paciente.

1. Puede explicarle al paciente que sus honorarios se fijan en base a sus costos de operación, al tiempo que empleará en el tratamiento, inclusive a los materiales que se utilizarán; que si usted hubiera sospechado que le iban a pedir un descuento probablemente le hubiese incrementado el precio para luego rebajarlo, pero que si no pedía ese descuento Usted le estaría cobrando más de lo justo y ese no es comportamiento ético bajo ningún punto de vista.
2. La explicación puede ir acompañada del ofrecimiento de disminuir el número de tratamientos a realizarse, por ejemplo: “Podemos realizarle únicamente las restauraciones más urgen-

tes, en ese caso ya no serían cinco restauraciones sino únicamente tres, así disminuye el costo de su tratamiento”.

3. Otra alternativa es ofrecer algún tipo de financiamiento, por ejemplo a través de pago con tarjetas de crédito con planes para diferir en cuotas el valor del tratamiento.

Normalmente estas explicaciones, realizadas con absoluta claridad por parte del profesional o de la persona encargada del cobro de honorarios, son suficientes para que el paciente comprenda que su consultorio o clínica tiene organizado su sistema de trabajo y no va a ceder a su pedido.

¿Cuándo dar un descuento?

La respuesta a esta pregunta es una sola: cuando usted como profesional así lo decida. Si usted considera que su amigo, familiar o paciente merece una deferencia por cualquier motivo en el ámbito económico, está en todo su derecho de hacerlo; la recomendación es que lo haga porque usted considera que debe o desea hacerlo así, mas no porque se lo pidan.

En este caso, es conveniente dar a conocer el presupuesto e informar que por decisión del doctor(a) se le realizará un descuento del porcentaje que usted haya decidido; los motivos pueden ser muy diversos y no nos compete analizarlos. Recuerde también que los pacientes en términos generales no valoran aquello que es muy barato o gratuito, porque este concepto está asociado a una mala calidad del tratamiento que reciben. **DT**

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



Por Franziska Beier,
Dental Tribune International

Si las enfermedades dentales se detectan y tratan en una fase temprana, la pérdida de dientes puede evitarse. Así lo confirman estudios que descubrieron que los pacientes que van a revisiones periódicas tienen menos probabilidades de que se les caigan dientes.

Sin embargo, barreras como el acceso a la atención dental y los altos costos pueden disuadir a los pacientes de acudir al dentista. Debido a esta falta de atención rutinaria, cuando estos pacientes acuden al dentista ya es demasiado tarde para salvar el diente, y la extracción se convierte en la opción más asequible. Aquí es donde una nueva herramienta de cribado podría ayudar a identificar a tiempo a los pacientes de alto riesgo.

Según los investigadores de la Escuela de Medicina Dental de Harvard (HSDM), los algoritmos de aprendizaje automático se han aplicado en medicina para aportar información a las decisiones clínicas; sin embargo, aún no se han desarrollado para predecir los resultados de la salud bucodental. Por ello, los investigadores desarrollaron y probaron cinco algoritmos con diferentes combinaciones de parámetros —como las condiciones médicas y el entorno socioeconómico— para predecir la pérdida de dientes en adultos y comparar el rendimiento de las distintas herramientas. Para desarrollar las herramientas de cribado, el equipo de investigación utilizó los datos de casi 12.000 adultos de la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición.

Características decisivas
Al comparar el rendimiento de los distintos algoritmos, los investigadores descubrieron que los modelos que incorporaban características socioeconómicas, como la raza y la educación, eran mejores para predecir la pérdida de dientes que los modelos que se basaban únicamente en los indicadores clínicos dentales tradicionales.

"Nuestro análisis demostró que, si bien todos los modelos de aprendizaje automático son útiles para predecir el riesgo, los que incorporan variables socioeconómicas son herramientas de cribado especialmente potentes para identificar a las personas con mayor riesgo de pérdida de dientes", dijo el autor principal, el Dr. Hawazin Elani, profesor asistente de política de salud oral y epidemiología en la HSDM, en un comunicado de prensa de la universidad.

"Este trabajo pone de manifiesto la importancia de los determinantes sociales de la salud. Conocer el nivel educativo, la situación laboral y los ingresos del paciente es tan relevante para predecir la pérdida de dientes como evaluar su estado dental clínico", añadió.

Además de los antecedentes socioeconómicos de los pacientes, el equipo de investigación también determinó

Un algoritmo que predice la pérdida de dientes



El algoritmo se diseñó para ser utilizado por diversos tipos de profesionales sanitarios.

las condiciones médicas preexistentes como predictores de la pérdida de dientes.

"Descubrimos que las afecciones médicas —como la artritis, la diabetes, el colesterol alto, la hipertensión y las enfermedades cardiovasculares— están entre los predictores de la pérdida de dientes. Los clínicos podrían utilizar esta información para examinar a los pacientes con alto riesgo de pérdida de dientes y coordinar su derivación y atención dental", afirmaron.

La herramienta de cribado ha sido diseñada para ser aplicada en todo el mundo y en diversos entornos sanitarios, incluso por profesionales no dentales, ya que evalúa el riesgo de pérdida de dientes sin necesidad de un examen dental. Sin embargo, cualquier paciente al que se le considere de alto riesgo de perder un diente tendría que someterse a un examen real.

El estudio, titulado "Predictors of tooth loss: A machine learning approach", se publicó en PLOS ONE. [DT](#)

LA SINGLE DOSE DE VOCO SIMPLE. RÁPIDA. HIGIÉNICA.

- Higiénica - óptima protección para sus colaboradores y pacientes
- De aplicación simple y rápida
- Una cantidad óptimamente ajustada para el tratamiento único – no se desperdicia ningún material

SingleDose



VOCO
LOS DENTALISTAS

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Alemania · Tel. +49 4721 719-0 · www.voco.dental

¡En boca de muchos, en manos de pocos!

La implementación de técnicas modernas de fabricación y diseño 3D ha abierto nuevas posibilidades en la producción de alineadores dentales, uno de los productos odontológicos de mayor demanda y crecimiento a nivel mundial.

Por Alma García

El mercado de los alineadores dentales ha crecido de forma astronómica debido al deseo de muchos pacientes de tener dientes “rectos y perfectos”, como ilustra el hecho de que se calcula que en 2027 el volumen a nivel mundial alcance los 7.670 millones de dólares.

Las palabras de Marco Gadola, director ejecutivo de Straumann Holding AG, uno de los principales fabricantes internacionales de implantes dentales, son significativas: “En unos años el mercado de la terapia con alineadores superará económicamente a la terapia con implantes. Hay un enorme potencial que aún está por explotar”, manifestó.

Desafortunadamente, algunas empresas envían de forma irresponsable los alineadores directamente a los pacientes, sin llevar a cabo un diagnóstico, un plan de tratamiento y un control dental/ortodóntico adecuados.

Centro de planificación R+K CAD CAM

R+K CAD CAM Berlín ofrece el servicio

de planificación de la terapia con alineadores, que tiene un gran potencial para hacer crecer el volumen de servicio de los laboratorios dentales. El servicio de planificación lo llevan a cabo expertos de R+K CAD CAM Berlín, como la doctora Alma García, especialista en los sistemas Clear Aligner e Invisalign. Esta experta evalúa personalmente todas las planificaciones y acompaña a los técnicos dentales en todas las fases de la producción, brindándoles el soporte clínico necesario para la correcta implementación de esta técnica.

La ventaja de este servicio es que los laboratorios dentales no tienen que invertir en la compra de un software de planificación 3D ni en contratar personal capacitado para manejarlo. Utilice los recursos que ya tiene y amplíe sus opciones con la producción de alineadores en su propio laboratorio. La Dra. Alma García ofrece cursos virtuales en los que les enseñará a implementar la técnica. Para más información, descargue el [catálogo de alineadores](#) de la empresa o contacte por e-mail a la Dra. García en: alma.garcia@rk-cadcam.com. 



Foto: R+K CAD/CAM Technologie

Los alineadores son uno de los productos dentales de mayor demanda y crecimiento a nivel mundial.



Foto: Amann Girschbach

Los articuladores de carbono y oro de la edición Artex Gold, limitada a 1.000 unidades, se pueden solicitar ya en Amann Girschbach.

El Artex Gold, un articulador que es una joya de oro

La compañía austríaca Amann Girschbach presenta la edición especial de su reconocido articulador Artex CR Gold, limitada a solo 1.000 unidades. Esta edición premium de Artex, diseñada en carbono y oro, refleja la calidad de uno de los simuladores de la masticación más utilizados de todo el mundo.

Por Amann Girschbach

Para lograr un ajuste preciso de la prótesis en el flujo de trabajo analógico clásico es imprescindible el trabajo con el articulador. Aquí, el sistema Artex es un dispositivo de apoyo eficaz para el laboratorio y la clínica dental para registrar las situaciones estáticas en la boca con una precisión máxima y simular los movimientos mandibulares de manera exacta.

El Artex CR de diseño Arcon, un aparato universal para el diagnóstico y la terapia, tiene una céntrica reproducible que garantiza unas posiciones inicial y final seguras de cada movimiento del paciente. Las discrepancias inferiores a 20 micras pueden ser exploradas, controladas y corregidas con el articulador.

El articulador Artex es ligero, estable, ergonómico y de alta precisión, propie-

dades que simplifican y aceleran el trabajo en el modelo. Con él se consigue una reducción drástica de los errores y se ahorran costos de material y tiempo de trabajo en el laboratorio y la clínica dental.

Amann Girschbach presenta ahora la edición especial Artex CR Gold, limitada a 1.000 unidades. Los articuladores, diseñados en carbono y oro, representan la calidad premium de Artex y reflejan la calidad de uno de los simuladores de la masticación más utilizados de todo el mundo. Se pueden solicitar a través de la persona de contacto de ventas de Amann Girschbach mientras haya existencias. La entrega se hará a partir de finales de año. 

Información adicional sobre la edición especial Artex CR Gold: info.amann-girschbach.com/artex-gold.

Pieza de mano inalámbrica con múltiples copas

No importa qué sistema de copa prefiera, si cabezales desechables Prophyl, atornillables o LatchShort, la decisión está en sus manos. El diseño inalámbrico del nuevo sistema ofrece mayor ergonomía y más movilidad en su flujo de trabajo del ciclo profiláctico.

La pieza de mano Proxeo Twist Cordless permite pulir sin res-

tricciones. Sin cables, podrá disfrutar de una libertad total de movimientos. Además, los sistemas modulares le permiten seleccionar su sistema de copa preferido. Y, con el sistema único LatchShort podrá aprovechar una altura de trabajo significativamente más baja.

El nuevo sistema modular se

puede utilizar de forma opcional con accesorios de contra-ángulos y piezas de mano para cabezales desechables Prophyl, copas de profilaxis atornillables y el sistema LatchShort, con un vástago más corto y una altura de trabajo hasta 4 mm menor. El sistema de pulido Proxeo Twist Cordless ofrece una flexibilidad total para pulido rotatorio de máximo nivel.



La pieza de mano Proxeo Twist Cordless es totalmente flexible, no tiene cables y se puede usar con diversas copas de profilaxis.

Foto: © W&H

Líderes de opinión responden 10 preguntas a Oliver Goetzendorff

10 preguntas a la Dra. Lina María Muñoz Ramírez



Por
Oliver
Goetzendorff

¿Cómo le ha afectado la pandemia en el consultorio y a nivel personal?

Sin duda ha sido una época de cambios, hemos tenido la oportunidad de explorar nuevos retos en nuestra vida interior y obvio en nuestra vida profesional.

Un porcentaje alto del universo de pacientes, por diferentes situaciones emocionales derivadas de la pandemia, están apretando los dientes más de lo acostumbrado; sin embargo, basados en nuestra filosofía de trabajo, hemos sido una opción para muchos pacientes que en medio del dolor y la crisis necesitaban ayuda con un equilibrio entre lo dental, emocional y lo músculo esquelético.

¿Cuál es la situación de la pandemia en Colombia?

Estamos atravesando un nuevo pico, sumado a aglomeraciones por marchas y manifestaciones, que alteran el orden público y que no ayudan en la contención de la propagación, ya que en estos eventos se baja la guardia en las medidas de protección establecidas, aumentando drásticamente las cifras de afectados por el virus. Hoy en día las UCI del sistema hospitalario se encuentran en un 95% de ocupación.

¿En qué ha cambiado el control de infecciones en su país?

Inicialmente, cuando no había mucho conocimiento del virus, lo primero que se implementó fue el miedo y medidas que con el tiempo se vieron como poco efectivas. Sin embargo, debían tomarse, pues lo que las autoridades querían era la protección de los habitantes; hoy en día algunas de ellas ya no están vigentes bajo la lupa de las autoridades, pero nosotros las continuamos ejecutando por la salud de nuestros pacientes y de nuestro equipo de trabajo.

Las medidas en el inicio de la pandemia fueron: la toma de temperatura, tapabocas, careta, bata, desinfección general, llenar encuestas a diario por el personal y pacientes que asistían a consulta, consen-

Hablamos con la Dra. Lina María Muñoz Ramírez, odontóloga colombiana especializada en Rehabilitación Oral y ATM, enfocada en Odontología neurofocal y biodescodificación, con Magister en Odontología Estética y en Rehabilitación Oral e Implantes. Práctica privada en Bogotá.

La Dra. Lina María Muñoz Ramírez cree que la pandemia "sirvió para que muchos colegas fortalecieran sus procesos y los pacientes valoraran nuestros protocolos de bioseguridad".



Foto: Lina Muñoz

timientos informados especiales, haciendo mención al curso de la pandemia. Pero los procesos que nosotros hacíamos antes de la pandemia se mantienen y ha sido maravilloso escuchar a los pacientes decir: "Tú siempre nos cuidabas así como lo exigen ahora". Creo que este tiempo sirvió para que muchos colegas fortalecieran sus procesos. Y para que nuestros pacientes valoraran nuestros protocolos de bioseguridad.

¿Qué medidas ha adoptado usted?

Desde hace varios años, en mi consulta me han acompañado, además de los EPP básicos como tapabocas, gorro, polainas, careta y bata, el uso de dispositivos como:

- Eyector de alta succión
- Purificador de aire
- Filtros hepa en los aires acondicionados
- Uso de aislamiento absoluto como barrera de protección mutua
- Microscopio que me aleja significativamente del paciente y me acerca al diente.

- Uso de motores eléctricos con mangueras antiretracción de la línea W&H
 - Limpieza y desinfección de las piezas de mano con asistencia de W&H
 - Limpieza con desinfectantes de alto nivel, como la línea Zeta de Zhermack
 - Uso de vapor para la limpieza terminal.
- Razón por la cual, algunos procesos cambiaron de orden, más no tuvimos la necesidad de incorporar procesos nuevos en nuestra práctica, adicional a lo que mencioné anteriormente que nos exigieron, como la toma de temperatura.

¿Se han modificado las normativas de control de infecciones?

Han salido muchas resoluciones haciendo modificaciones, entre ellas:

- Removieron la norma de tomar temperatura
- Han aclarado que no es necesario la aspersión de pacientes
- Quitaron la desinfección de zapatos.

Pero el uso de EPP se mantiene como medida, al igual que lavarse las manos continuamente y mantener distanciamiento social.

¿Ha implementado sus cursos en la red?

Por motivos de filosofía, la educación que ofrecemos busca desarrollar habilidad supervisada, así que durante la etapa de cuarentena y otros meses más, se suspendieron actividades educativas; una vez la Secretaría de Educación del distrito autoriza la presencialidad con restricciones de aglomeración, nosotros abrimos nuevamente conservando distanciamiento y cuidado de la ventilación.

Actualmente nos mantenemos con aforo limitado a máximo de 20 personas, nos hemos reorganizado para que cada alumno mantenga una distancia mínima de 1.5 metros para evitar contagio; fue necesario la implementación de un nuevo salón de clases, adaptado para cumplir con las normas y las expectativas de cuidado que merece cada uno de nuestros colegas participantes.

¿Cuál es la situación en las universidades?

La mayoría de universidades ya han aperturado prácticas clínicas y mantienen las teorías virtuales para cuidar la población estudiantil.

¿Cuál es la lección principal de la pandemia?

Esta pregunta creo que merece muchas respuestas, pero trataré de ser lo más sucinta posible. Para mí, ha sido un tiempo único y maravilloso, que me ha permitido ver fortalezas que antes eran parte de la cotidianidad, me ha confrontado con el dolor y el miedo ajeno y me ha permitido ser luz en la vida de muchas personas.

Estoy convencida que este tiempo me abrió nuevas puertas, miro al mundo con otros ojos, creo más en que debemos salir del área de confort, también muchos detectaron problemas que tenían y que antes por el estrés del día a día no notaban, lo que les permitió cuidar más su salud.

¿Cómo ve los próximos seis meses?

Mi fe ha sido fortalecida, mi convicción de ayudar a otros ha crecido y agradezco a Dios por este tiempo, el cual nos ha permitido valorar más la vida, la familia, y el poder ayudar a muchas personas que han llegado a mi consulta. Mi lema actual tras 15 meses de pandemia es: un día a la vez. Un día a la vez dando gracias a Dios por las nuevas oportunidades, manifestadas en todas las aras de nuestras vidas.

¿Qué desea personalmente para el futuro?

Que el amor prevalezca en lugar del miedo, en lugar del caos, en lugar de la intolerancia. Pienso que el éxito en el tiempo es el del autocuidado, logrando generar barreras lo suficientemente fuertes para la protección nuestra y de los demás.

La más digna lección es que nos acostumbremos a depender de nosotros mismos, de nuestro trabajo, de nuestros bienes, de nuestros éxitos profesionales; pero se nos olvidó que nada de lo que somos, nada de lo que tenemos, sería posible sin la bendición de Dios.

En síntesis, quiero depender de Dios. **DT**

Foto: Lina Muñoz



La impresionante vista desde uno de los espacios clínicos de la consulta de la Dra. Muñoz en Bogotá.

"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 (wh.com/es_global).

El plan que necesita para poder avanzar



**Por Roberto
Ardila
Simpson**

El cambio es inherente a la vida. Siempre se presentan nuevas circunstancias, nuevos procesos, nuevos contextos. Si pensamos en la dentición humana, nacemos sin ella pero podemos alimentarnos; cuando se desarrollan los llamados dientes de leche, el organismo se adapta a los nuevos hábitos. Todo el aparato fisiológico cambia para encajar en una situación diferente. En la boca, ese proceso llega a su culminación con la dentición permanente, una transformación completa que incluye el ensanchamiento de las encías y la aparición de nuevos dientes.

La capacidad de adaptarnos a lo nuevo es innata en nosotros, pero con el paso del tiempo esa disposición se desgasta y en cualquier ámbito aparecen manifestaciones de deterioro.

Una persona se adapta en la medida en que hace aflorar en su interior fuerzas que le permiten aprovechar los factores externos, sean cuales sean, para crecer y mejorar. La pandemia del Covid-19 ha sido, en ese sentido, una prueba extrema para toda la humanidad, para todas las razas, religiones y culturas.

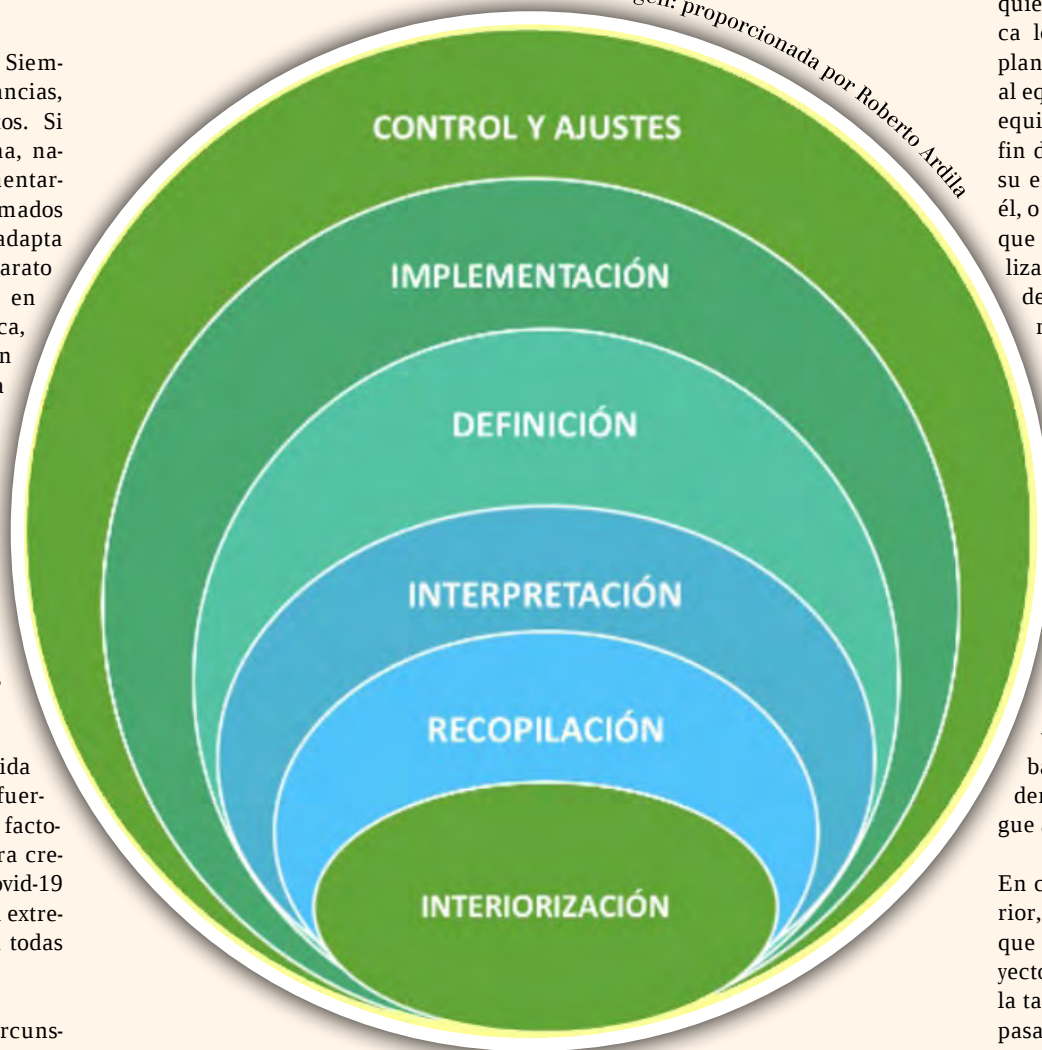
Pero, ¿qué implica adaptarse a circunstancias nuevas? La respuesta es sencilla: cuanto antes consiga entenderlas y obrar teniéndolas en cuenta, antes podrá trabajar en proyectos sólidos y obtener resultados, reduciendo el trastorno que inevitablemente generan.

Si usted no afronta esa tarea puede pasar por alto las oportunidades que aporta un nuevo escenario —o detectarlas demasiado tarde—, lo que tendría consecuencias en sus negocios o en la posibilidad de vivir tranquilamente. En otras palabras, permanecer apegados a circunstancias superadas impide prosperar y avanzar.

Parece evidente que quien se adapta rápidamente tiene una ventaja competitiva a la hora de entender el nuevo panorama

Nuestro experto en Gestión del Consultorio explica en esta oportunidad que es necesario adaptarse a las nuevas circunstancias para poder realizar proyectos y reducir el trastorno que generan los cambios por los que estamos atravesando.

Imagen: proporcionada por Roberto Ardila



Clasificar las variables que afectan la realidad individual es el primer paso para poder adaptarse a las nuevas circunstancias y avanzar.

“Cuando soplan los vientos de tempestad unos corren a refugiarse y otros construyen molinos”.
Proverbio holandés

y plantearse sacar adelante su proyecto, lo que se traducirá en bienestar. El que espera a que las condiciones le obliguen a adaptarse, corre el riesgo de convertir su vida en un martirio.

Parto de un concepto personal para referirme a un entorno empresarial, pues quienes dirigen las organizaciones productivas siguen siendo personas. La inteligencia artificial aún no es determinante, si bien debemos tener presente que todo seguirá evolucionando y dejaremos a un lado lo emocional natural por lo eficiencia tecnológica. Y si la conducción de una empresa depende de usted, la capacidad de adaptación también.

Lo primero que usted necesita es entender muy bien la nueva realidad, estudiarla, reconocer los procesos que tienen lugar en ella y definir un plan de trabajo que incluya las prioridades de su proyecto empresarial y de vida en un equilibrio real, medido y monitoreado, y prestando atención a las contingencias que de nuevo surgirán.

Entonces encontrará la forma de afrontar el porvenir y, por consiguiente, avanzar. Se trata de capitalizar toda su experiencia de modo que la misma aduersidad se vuelve útil porque provee conocimientos y permite desarrollar el propio talento. Así es como se debe con-

cebir dicho proceso, no dejarse afligir por las dificultades.

Trabaje en su proyecto, identifique lo que pretende lograr, piense hacia dónde quiere llevar su clínica o empresa, reduzca los errores cometidos mediante un plan de trabajo en el que haga partícipe al equipo con el que cuenta, entrene a su equipo y, si es el caso, depúrelo, con el fin de trabajar con los que apuestan por su emprendimiento y se identifican con él, o por lo menos valoran la oportunidad que usted y su empresa les dan para realizarse en la vida. Así tendrá la seguridad de avanzar. No lo deje al azar, o el mismo azar lo dejará relegado.

A continuación expongo una metodología que, con base a sus prioridades, le ayudará a clasificar la información de manera que pueda tener en cuenta las variables que le están afectado. A partir de la construcción y sustentación de su propia realidad personal podrá adaptarse y avanzar.

Aprópiase de la nueva realidad haciendo un ejercicio en el que encontrará algunas variables que estarán bajo su control y otras que no dependerán de usted, por mucho que se niegue a admitirlo.

En cuanto identifique la condición anterior, es determinante descifrar qué es lo que quiere verdaderamente para su proyecto —clínica o empresa— y póngase a la tarea de recopilar toda la información pasada de ventas, de pacientes o clientes, clasifíquelos, priorícelos, determine sus costos, determine los productos que le ofrecen un margen mayor, identifique sus mayores problemas operativos y tome decisiones a partir de un balance cuantitativo y cualitativo de resultados. Así podrá ponerlos de frente a la nueva realidad y definir el camino a tomar, trazando un plan de trabajo en el que usted y su equipo estén comprometidos, comprendan la importancia del aporte individual, se entrenen para vencer las nuevas dificultades, disminuyan los errores y le saquen el mayor provecho a los insumos.

Si lo plantea así, una vez que haya definido un plan piloto podrá monitorearlo y mantener un control que le permita descubrir los ajustes que debe realizar hasta alcanzar el logro basado en los cambios actuales y los venideros.

Adáptese a las nuevas circunstancias, comprométase a planear más, acompañe más a fondo los procesos de su empresa y verifique su eficiencia. Y sobre todo, acérquese a sus pacientes/clientes de manera que retornen a su clínica o empresa con la confianza que usted se ha ganado. No hay otra opción. **DT**

Roberto Ardila Simpson es Gerente Latinoamérica de K&P GROUP (www.kyp.com.mx), entidad dedicada a potencializar el impacto de empresas a nivel internacional.

Esas son las materias que abarcará este ambicioso curso presencial teórico-práctico de dos días de duración, que tiene un cupo muy limitado. La finalidad de esta Master Class intensiva es precisamente la contraria de los cursos tradicionales: que los alumnos conozcan la forma de poner en práctica inmediatamente después estos conocimientos para promocionar sus consultas y hacerlas crecer..

El curso, que tendrá lugar en Helident Training Center, en Sevilla, España, será impartido por dos reconocidas figuras como son los doctores Enrique Jadad, líder de opinión internacional y coautor de la primera investigación sobre el efecto de los blanqueadores en pacientes con ortodoncia fija, y Eduardo de Aguiar, experto en fotografía dental y marketing del consultorio.

El color es uno de los elementos más importantes para conseguir resultados altamente estéticos, pero dominar la ciencia del color no es fácil. En esta Master Class, los participantes aprenderán la relevancia de valores como el croma, la opalescencia o la translucidez y las técnicas para manipular estos elementos lumínicos, al igual que las nuevas herramientas para la toma digital del color.

A su vez, la fotografía dental es un arte que requiere conocer las técnicas que se emplean para poder captar los valores cromáticos y los sutiles reflejos de los dientes. Esto permite realizar presentaciones de alto impacto a los pacientes o publicar casos clínicos en medios especializados y en revistas de interés general.

El marketing del consultorio, por su parte, se ha convertido en una herramienta imprescindible para promocionar el consultorio o clínica dental. El curso en Helident Training Center enseña los elementos necesarios para posicionar el consultorio en el mercado, mediante estrategias de promoción en los medios de comunicación, incluyendo, por supuesto, en las redes sociales y en otros medios digitales.

Objetivos

Los principales objetivos de esta Master Class, cuyo programa completo se puede descargar en su página web, son los siguientes:

- Presentar las últimas tendencias en productos y procedimientos de aclaramiento dental.
- Explicar la relevancia de la investigación sobre aclaramientos dentales en pacientes con ortodoncia fija, los riesgos que presentan las lámparas o la influencia del pH de los agentes aclaradores.
- Aprender que la toma de color y su digitalización son herramientas imprescindibles en blanqueamientos y en la confección de restauraciones estéticas.
- Interpretar con alta precisión valores como croma, saturación o translucidez para mejorar la predictibilidad del resultado y la comunicación con el paciente.
- Describir los aclaramientos dentales, sus propiedades, su estructura química y su interrelación con los tejidos dentales donde se aplican.

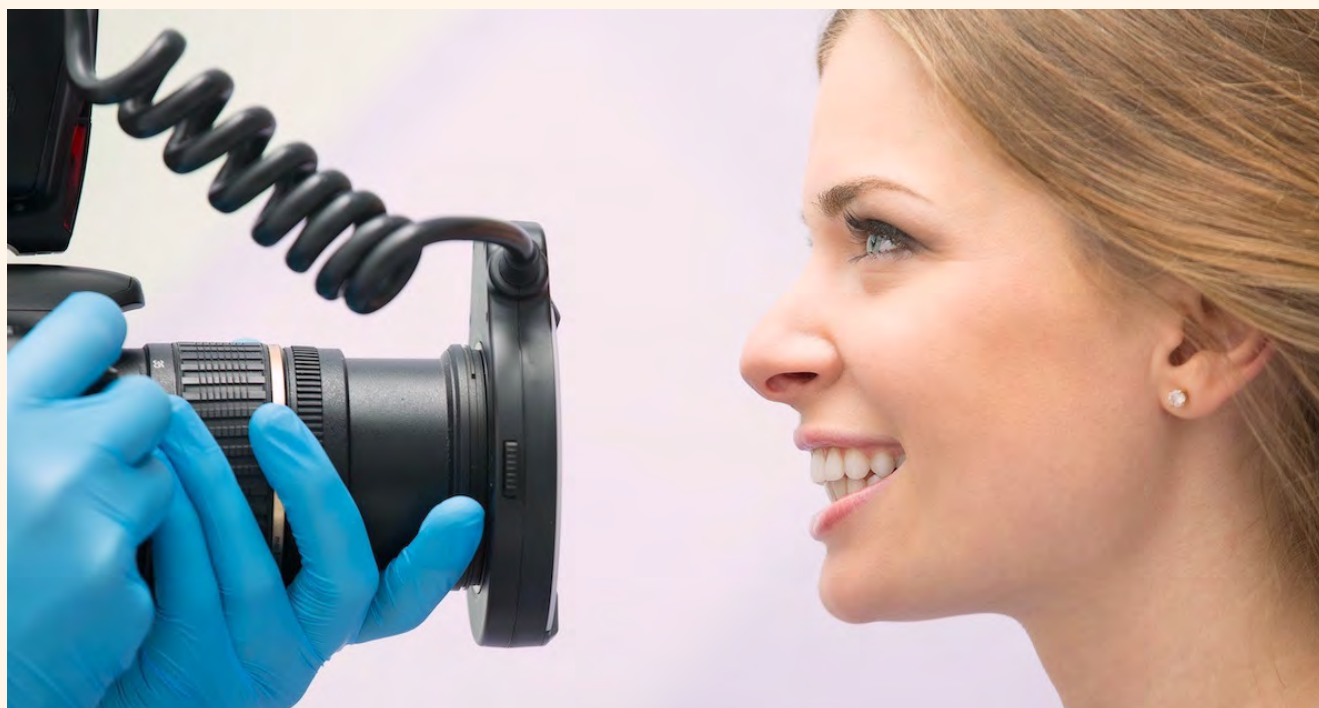
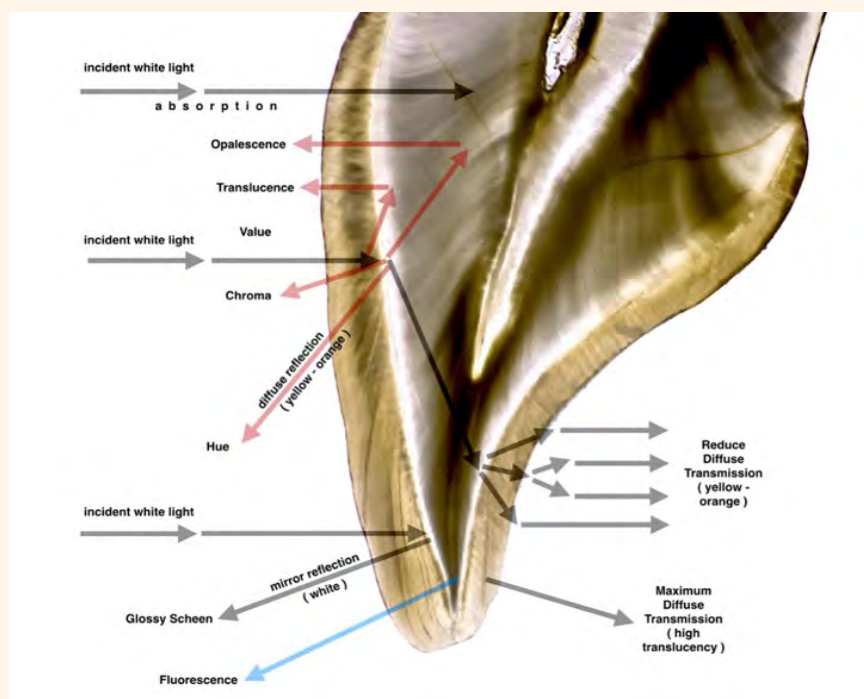


Foto: Helident Dental Center

Los complejos parámetros de la ciencia del color se explicarán de forma simple para que los alumnos dominen las técnicas que permiten realizar restauraciones altamente estéticas.

La ciencia del color, la fotografía y el marketing digital en un solo curso

Cursos de actualización hay muchos, pero son muy pocos los que abordan temas verdaderamente relevantes para el crecimiento del consultorio dental, como el que se ofrece en diciembre en Sevilla sobre la ciencia del color, los aclaramientos racionales, la fotografía dental y el marketing del consultorio.



Una vez que se conocen variables como la opalescencia o la translucidez es fácil hacer presentaciones impactantes al paciente.

- Conocer porqué las tasas de éxito de los aclaramientos dentales en tejidos dentales pigmentados o con defectos congénitos adquiridos son frustrantes.
- Brindar las bases científicas para implementar planes de tratamientos per-

sonalizados de acuerdo al tipo de pigmentaciones y a las características de cada caso individual.

- Explicar las últimas tendencias en la fotografía y las estrategias para crecer mediante el manejo de redes sociales y el marketing digital.

Metodología del curso

El curso teórico-práctico consta de dos módulos de dos días (8 horas por día) de duración, y tiene un total de 16 horas.

El componente teórico se realizará en la modalidad de conferencia magistral, respaldada con evidencia clínica, para lo cual los profesores dictantes recurrirán a literatura científica y casos clínicos de su autoría.

El componente práctico consistirá en sesiones que se realizarán durante los días del curso. En esta actividad, los participantes podrán manipular diferentes materiales para aclaramientos dentales, guías para la toma de color, equipos digitales como espectrofotómetro y colorímetros, practicar con equipos fotográficos, lentes macro y aditamentos para el control de la luz y la iluminación.

Esta Master Class representa una oportunidad para aprender materias que raramente se combinan en cursos de actualización, las cuales además se presentan con un enfoque basado tanto en la evidencia científica como en la aplicación práctica de los conocimientos en el consultorio y en las redes sociales. [\[1\]](#)

Información

Fecha: 3 y 4 de diciembre de 2021.

Lugar: AC Hotel Ciudad de Sevilla By Marriott, Sevilla, España.

Cupo: limitado a 25 alumnos.

Precio: 650€; Reserva de plaza: 350€.

Información e inscripción: +34 652 95 09 29.

Ver programa: helidentrainingcenter.com/

Javier Mz. de Pisón

Odontopediatra y campeona de esgrima



**Por Javier
Martínez
de Pisón**

La Dra. Rosa María Cano Diosa, odontopediatra colombiana que ejerce en España, es una pionera en muchos aspectos profesionales y a nivel deportivo cada vez asciende más alto. Recientemente, sin ir más lejos, ganó el Campeonato de España de Esgrima de Veteranos en la categoría de Espada Femenina, el arma más difícil de dominar en esta disciplina.

La esgrima es un deporte que combina tradición y precisión. El florete, la espada o el sable son las armas que se utilizan en este duelo entre dos contrincantes que bailan una larga danza que termina cuando se toca al rival con el arma varias veces.

La puntuación depende de cada arma: en espada se gana un punto al tocar al contrario en cualquier parte del cuerpo, con el florete solo cuando se le toca en el pecho o la espalda, y con el sable se puntúa cuando se toca al rival de la cintura para arriba. El objetivo es conseguir 15 puntos en tres sesiones de tres

minutos, entre las que hay un minuto de descanso.

La Dra. Cano Diosa es un ejemplo de esta disciplina deportiva y también de la odontopediatría, especialidad que ejerce en la ciudad española de Vigo, donde reside desde hace casi tres décadas.

“Yo era deportista de alto nivel en Colombia, donde fui campeona nacional de esgrima”, cuenta Cano poco después de ganar el Campeonato de España de Esgrima de Veteranos 2021 de Espada

Femenina. “Pero a la vez estaba estudiando odontología”.

Originaria de Medellín, Cano estudió odontología en Colombia en los años ochenta y terminó la carrera en Santiago de Compostela. La especialidad en Odontopediatría la realizó en Madrid y posteriormente abrió su clínica en Vigo.

En España siguió compaginando esgrima y odontología. “Estuve en el Equipo Nacional de Esgrima de España durante cuatro años, hasta que terminé la carrera. Y como ya tocaba trabajar, me espe-



Foto proporcionada por Rosa María Cano

La clínica de la Dra. Cano en la ciudad de Vigo está totalmente adaptada para los pequeños pacientes y el Ratoncito Pérez es un amigo especial que premia a los niños cuando pierden un diente.

cialicé en odontopediatría”, cuenta.

La odontopediatra explica que ella fue “la fundadora del Club de Esgrima de Vigo, porque aquí no había esgrima y para poder seguir practicando tenía que enseñarle (este deporte) a la gente”.

Después de fundar el club de esgrima, abrió en 2001 una clínica dedicada exclusivamente a la de odontopediatría, que por entonces no se percibía a nivel público como una especialidad.

Pasa a la página 9

La odontopediatra, que fue campeona nacional de esgrima de Colombia cuatro veces, tiene colgadas en su consulta las medallas que ha ganado.

Javier Martínez de Pisón es editor y director de Dental Tribune Latinoamérica, publicación que llega a más de 100.000 odontólogos semanalmente.



Foto: Cortesía de la Federación Española de Esgrima

La Dra. Rosa María Cano Diosa, al centro con los brazos en alto, tras ganar la Medalla de Oro del Campeonato de España de Veteranos en Espada Femenina en Madrid, en junio. Cristina De Vargas (izquierda) obtuvo Medalla de Plata y Araceli Bugallo e Isabel Vázquez compartieron la de Bronce.

Viene de la página 8

El Dr. David Suárez Quintanilla, Catedrático de Ortodoncia de la Universidad de Santiago de Compostela que fue su professor, considera que Cano es “una excelente odontopediatra que sabe compaginar el tiempo para atender a sus pacientes en su magnífica consulta de Vigo con la práctica profesional de la esgrima”.

Campeona de Colombia

Nena Cano empezó patinando, deporte que era demasiado brusco para ella. Luego intentó con la gimnasia, pero como es de estatura alta, no se sintió cómoda. El tenis el gustó, pero cuando vio una exhibición de esgrima se enamoró de este duelo de espadachines convertido en deporte, que practica desde los 14 años, apoyada siempre por sus padres.

“Es un deporte muy bonito, estético y completo, en el que trabajas el cuerpo y la mente”, comenta Cano, que compara la estrategia de la esgrima con la inteligencia táctica que requieren los movimientos de ajedrez.

La agilidad y los reflejos rápidos son requisitos imprescindibles de esta elegante disciplina, que es un deporte olímpico desde 1896 y para el que es necesario un continuo entrenamiento. En esgrima, la técnica es fundamental, dice Cano, que entrena cuatro veces por semana para mantenerse en forma.

La odontopediatra, que fue campeona nacional de esgrima de Colombia cuatro veces, tiene colgadas en su consulta las medallas que ha ganado. Cano ha contagiado su pasión a medio mundo. Su hijo, por ejemplo, que reside en Italia y se está formando como maestro de esgrima, es uno de sus entrenadores, el que se ocupa “de la táctica, de la estrategia en la pista”.

Como pionera en su campo, Cano cuenta que la mujer ha avanzado mucho desde cuando ella empezó. De hecho, su especialidad, la Espada Femenina, no fue un deporte olímpico hasta las Olimpíadas de Atlanta de 1996. Ahora, tiene los ojos puestos en el Campeonato Mundial de Esgrima de Veteranos.

El Dr. Enrique Jadad, rehabilitador oral radicado en Barranquilla, dijo “sentirse emocionado por los triunfos de esta paisana radicada en España desde hace casi 30 años”, a quien no dudó en describir como “un ejemplo de grandeza y un modelo a seguir para las nuevas generaciones”.

Odontopediatría integral

Cano practica una odontopediatría integral enfocada en aspectos como la prevención, “las frenectomías de incisión simple de frenillo para mejorar la lactancia, que son mi fuerte”, la ortodoncia y la ortopedia maxilar. En Odontología para bebés, ha colaborado con especialistas como Jenny Abanto, de la Facultad de Odontología de la



Momento en el que Nena Cano (derecha) bloquea el movimiento al pie de Cristina De Vargas, ex Campeona del Mundo, con un contraataque a la pierna. Cano se impuso a de Vargas y ganó el Campeonato de España.

Rosa María Cano enfatiza que se debe compaginar trabajo y deporte porque “nos metemos mucho en la consulta y luego salimos con dolor de espalda y de cuello”.

Asociación Paulista de Cirujanos Dentistas de Brasil.

La especialista comenta que si te dedicas única y exclusivamente a la odontopediatría, “tienes que abarcar todas estas facetas y tratar las necesidades de los niños según van creciendo”. Actualmente, está enfocada en ortopedia maxilar y en preparar a los niños antes de que vayan al ortodoncista.

“Me gustan mucho las frenectomías, que es un campo todavía muy desconocido”, comenta Cano, que utiliza el láser de diodo Epic (Biolase) para este tipo de cirugía y que continúa adquiriendo conocimientos. En octubre, por ejemplo, viajará a Alabama para tomar un curso con el Dr. Richard Dexter, que hace frenectomías con el láser de CO2, dispositivo que se usa también en me-

dicina estética para eliminar signos de envejecimiento en la piel.

Tras el campeonato mundial

El tesón es una característica particular de Nena Cano, cuyo triunfo en el certamen de España la clasificó directamente para el Campeonato Mundial de Esgrima de Veteranos 2021, que tendrá lugar en Daytona Beach, Estados Unidos.

Esa es su próxima meta, de la que está muy cerca. “Tengo una buena oportunidad de ganar allí una medalla, ya que soy la segunda en el ranking Europeo de mi categoría y he ganado tres veces el NAC (North American Cup)”, dice ilusionada.

Cano enfatiza que no solo se puede compaginar trabajo y deporte, sino que hacerlo es totalmente necesario. Y es alguien que sabe de lo que habla. “Nos metemos mucho en la consulta dental y luego salimos con dolor de espalda, con dolor de cuello”. La mejor solución, según la odontopediatra, es el deporte, “que proporciona salud física y mental porque te desconecta de todos los problemas”.

Rosa María Cano Diosa es el mejor ejemplo de ello. De hecho, en el mismo fin de semana que participó y ganó el Campeonato de España de Espada, visitó también Expodental Scientific Congress, el congreso dental que se celebró en Madrid.

Eso es lo que se llama tener una mentalidad y una actitud ganadora. DT

Recursos

- Contacte a la Dra. Cano en: @ClínicaInfantil_draCano



La odontopediatra colombiana celebrando su victoria en Madrid.

Foto: Cortesía de la Federación Española de Esgrima

Foto: Cortesía de la Federación Española de Esgrima