

La opinión del experto

Dr. Arturo Vela

Experto en ortodoncia

“Eliminar el paso de la impresión de los modelos e imprimir directamente el alineador será, a mi juicio, lo que marque la diferencia definitiva”



El Dr. Arturo Vela es una de las caras más reconocidas del ámbito de la ortodoncia española. Acumula más de tres décadas de dedicación exclusiva a esta disciplina en sus clínicas de Vitoria y Logroño, incorporando en este tiempo todo tipo de avances técnicos y tecnológicos. Su experiencia y calidad clínica respaldan sus opiniones sobre el presente y futuro de la ortodoncia, una de las disciplinas odontológicas que más ha cambiado en los últimos tiempos gracias a la consolidación de los alineadores, la introducción de técnicas revolucionarias y el impacto de lo digital.

¿Cómo definía el momento actual de la ortodoncia en España en cuanto a los tratamientos ofrecidos?

La ortodoncia está cambiando a una velocidad vertiginosa, y no solo en España. Dos de los elementos más relevantes que protagonizan esta verdadera revolución son la utilización de dispositivos de anclaje temporal y la generalización del uso de los alineadores como aparatología, en lugar de los convencionales brackets. Los minitornillos y las miniplacas nos permiten tratar casos impensables hace tan solo unos años, o hacerlo de manera mucho más eficiente.

Además, la irrupción de los alineadores en el mundo de la ortodoncia es, probablemente, uno de los más importantes hitos en la historia de nuestra especialidad. El hecho incontestable es que hoy día este tipo de tratamientos está experimentando un crecimiento exponencial en todo el mundo. Varias son las circunstancias que explican esta espectacular progresión, pero lo cierto es que va a cambiar nuestra manera de trabajar, desde la planificación digital de los tratamientos hasta nuestra relación personal con el paciente. Y sin duda ha permitido que una parte importante de la población que no se veía seducida por los tratamientos convencionales demande ahora un tratamiento ortodóncico que percibe como más cómodo, estético y llevadero. Eso ha ampliado enormemente el grupo de pacientes potenciales y, por consiguiente, de problemas a resolver. España, en concreto, ha sido el país del mundo con mayor crecimiento de este tipo de tratamien-



Su manera de comunicar y su excelencia clínica han hecho del Dr. Vela un habitual en muchos foros profesionales.

tos en los últimos años, y esto tiene mucho que ver con una generación de ortodontistas españoles de muy alto nivel que están liderando mundialmente estos avances. Muchos de ellos están siendo reclamados en todos los foros internacionales por su alto nivel de conocimiento, experiencia, investigación y exigencia de resultados, y son líderes de opinión internacionales. Esto también se refleja en empresas españolas con cada vez más presencia internacional y a la vanguardia de este tipo de tratamientos.

¿Hasta qué punto lo digital ha modificado la manera de trabajar, comunicarse y los tiempos?

Radicalmente, sin duda. Lo digital ha modificado la manera de planificar nuestros tratamientos, las herramientas de trabajo, la comunicación con los miembros del equipo y con los propios pacientes. Y la velocidad a la que se está produciendo nos obliga a renovar constantemente nuestros conocimientos y nuestro arsenal terapéutico a un ritmo que a muchos profesionales les va a costar asumir. Esta vertiginosa rapi-

“La aparición del CBCT de baja dosis ya está haciendo obsoletas las pruebas radiográficas convencionales, como la telerradiografía y la panorámica. Lo que implica un diagnóstico, análisis y planificación mucho más precisos, pero también mucho más complejos”

La opinión del experto |

dez con la que surgen las innovaciones es un signo de los tiempos al que la ortodoncia no podía ser ajena. Solo un ejemplo: la aparición del CBCT de baja dosis ya está haciendo obsoletas las pruebas radiográficas convencionales, como la telerradiografía y la panorámica. Esto implica un diagnóstico, análisis y planificación mucho más precisos, pero también mucho más complejos.

¿Qué innovación en digital desearía?

La impresión directa de alineadores, sin duda. Y aunque hace pocos años parecía una quimera, parece que ya estamos cerca de conseguirlo. Conforme vamos aprendiendo cómo funciona el plástico para mover dientes, en un futuro cercano la mayoría de los casos podrán ser planificados y confeccionados en la propia clínica, con un software apropiado e impresoras rápidas y potentes. Hoy día todavía imprimimos modelos de resina para después termomoldear los alineadores. Eliminar el

“Conforme vamos aprendiendo cómo funciona el plástico para mover dientes, en un futuro cercano la mayoría de los casos podrán ser planificados y confeccionados en la propia clínica, con un software apropiado e impresoras rápidas y potentes”

paso de la impresión de los modelos e imprimir directamente el alineador será, a mi juicio, lo que marque la diferencia definitiva para hacerlo rentable en términos de coste material y, sobre todo, de tiempo, que es lo más valioso. Eso permitirá acortar los plazos de entrega (serán casi inmediatos) y hará que la competencia entre las empresas se circunscriba sobre todo al software.

Más allá de lo digital, ¿qué avances en técnicas o materiales le han sorprendido más últimamente?

La utilización de miniplacas como anclaje esquelético temporal ha supuesto, en mi experiencia clínica, una auténtica revolución, especialmente en trata-

mientos ortopédicos de clases III en crecimiento.

¿Estamos viviendo el boom de la ortodoncia invisible? ¿Qué tipo de público la demanda más?

Aunque es apropiado para la inmensa mayoría de los tratamientos, es sin duda el segmento de población adulta joven el que más lo demanda por su comodidad de uso y su “discreción”.

En este marco de la demanda, ¿observa algún tipo de riesgo? ¿Qué opinión le genera la ortodoncia “a distancia”?

Indudablemente, hoy estamos asistiendo a una digitalización de muchos pro-



◀
Junto con la Dra. Felicidad Lasagabaster forman uno de los equipos más punteros en ortodoncia.

La opinión del experto |

cesos comunes en nuestra sociedad, con todos los pros y contras que ello conlleva. La digitalización que ha supuesto el tratamiento ortodóncico con alineadores va a cambiar muchos de los procedimientos habituales. Y explica la aparición de lo que eufemísticamente se denomina "Ortodoncia a distancia", pero que no es más que un producto "Direct to Consumer". Empresas que prescinden del profesional y "venden" el tratamiento directamente al paciente. Este tipo de empresas están hoy día prohibidas por ley en España..., aunque nadie puede poner puertas al campo y han sorteado la ley asociándose con clínicas "puente". Evidentemente, nunca será mejor que un tratamiento supervisado directamente y paso a paso por un experto profesional. De momento el tipo de tratamientos que realizan es de baja complejidad y con acabados alejados de la excelencia. Pero, lejos de quejarnos añorando tiempos pasados, creo que es un fenómeno que no debemos despreciar: según algunos estudios más del 80% de los clientes de esas empresas están satisfechos (aunque el nivel de exi-



Aspecto de una reciente conferencia del Dr. Arturo Vela.

gencia de estos no es muy alto). Entre los motivos que aducían para elegir este tipo de tratamientos en lugar de un ortodoncista tradicional, estaba el precio (percepción totalmente errónea pero inevitable cuando se trata de publicidad de grandes empresas) y la no necesidad de visitar periódicamente al ortodoncista. Probablemente los profesionales de-

beríamos atender a estas señales, reduciendo en la medida de lo posible las visitas a lo imprescindible y monitorizando a nuestros pacientes "a distancia", algo para lo que también contamos ya con herramientas digitales que nos lo pueden facilitar.

Muchas compañías están lanzando productos para ortodoncia invisible. ¿Cómo saber elegir?

Como en cualquier otro ámbito, la experiencia de una empresa avala su producto. Y más en el terreno de lo digital, en que el *feed-back* recibido y su inter-

“La digitalización que ha supuesto el tratamiento ortodóncico con alineadores va a cambiar muchos de los procedimientos habituales. Y explica la aparición de lo que eufemísticamente se denomina "Ortodoncia a distancia", pero que no es más que un producto "Direct to Consumer"”



Entre otros avances, el Dr. Vela destaca la utilización de miniplacas como anclaje esquelético temporal.

“La calidad de los algoritmos de planificación, que dependen justamente del *feed-back* que la empresa recibe de cada caso, y por tanto del volumen total de casos realizados. A más casos, mayor *feed-back* y mejores algoritmos”

pretación hace que cuantos más casos ha realizado, mejores serán los algoritmos de que dispone para una planificación más eficaz. Dicho esto, son tres los factores clave que distinguen a las empresas de alineadores: por una parte, el software. Debe ser versátil, intuitivo, amable y potente. Y propiedad de la empresa. Es decir, que sea la propia empresa quien tenga la capacidad de actualizarlo y renovarlo continuamente con las mejores innovaciones según los nuevos avances y las sugerencias de los propios usuarios. En segundo lugar, el material. La mayoría de las grandes marcas se han decantado por el poliuretano multicapa, que parece tener un mejor comportamiento biomecánico, aunque el PET-G tiene también sus adeptos. Y en tercer lugar la calidad de

los algoritmos de planificación, que dependen justamente del *feed-back* que la empresa recibe de cada caso, y por tanto del volumen total de casos realizados. A más casos, mayor *feed-back* y mejores algoritmos.

¿Tiene definidos tratamientos que solo realiza mediante ortodoncia convencional y otros con invisible?

En realidad, no. Pero hay ciertos movimientos que sabemos que el alineador no realiza adecuadamente, especialmente los movimientos radiculares. En esos casos optimizamos los tratamientos combinando ciertos aditamentos auxiliares, entre los cuales está, lógicamente, la aparatología fija convencional, completa o en tramos seccionales. En aras de la eficiencia, en los casos más

complejos estamos implementando ciertos protocolos que combinan ambos tipos de aparatología.

En muchas ocasiones la ortodoncia no es el único tratamiento. ¿Cómo se coordinan los diferentes perfiles? ¿Es el restaurador quien marca el ritmo?

Es un hecho que cada vez son más los casos que necesitan la intervención de varios especialistas. Dependiendo de la formación y experiencia de cada miembro del equipo interdisciplinar, y del peso de cada tipo de tratamiento que se requiera en un paciente concreto, la “dirección” puede ser asumida por uno u otro. Lo realmente importante es que todos tengan claro su papel, y que estén coordinados para que el tratamiento sea no solo el mejor de los posibles, con unos objetivos claros pactados con el paciente y asumidos por todo el equipo, sino que esté realizado de manera eficiente. No debemos perder de vista que lo que nos debe mover es darle al paciente lo mejor, y no quién se cuelga las medallas.



El Dr. Vela considera que reducir el número de visitas del paciente e incluso monitorizar los casos a distancia son aspectos que se han de valorar de cara a los nuevos tiempos.