



**Doctor Martin Rickert,  
presidente de la Asociación Alemana  
de la Industria Dental (VDDI),**

**con motivo de la conferencia europea  
con la prensa especializada el  
06/12/2016 en Colonia**

**para la preparación de la IDS 2017  
(del 20 al 25 de marzo en Colonia)**

-----  
Estimados señoras y señores de los medios especializados en odontología de Europa; les doy la bienvenida a nuestra conferencia de prensa en nombre de la VDDI.

Queremos informarles sobre el estado de los preparativos de la 37ª IDS del 20 al 25 de marzo del 2017. Como ya saben, la Exhibición Dental Internacional (IDS) se celebra cada dos años en Colonia. La Sociedad para la Promoción de la Industria Dental (GFDI), empresa comercial de la Asociación de la Industria Dental Alemana (VDDI), organiza la exhibición que Koelnmesse lleva a cabo.

Ahora me gustaría saludar a Katharina C. Hamma, directora general de Koelnmesse, que después de recordar brevemente la IDS 2015, nos presentará los preparativos de la IDS 2017.

Me alegro mucho de que el doctor Landi, presidente del CED, se nos haya unido. Él nos informará sobre algunas de las cuestiones actuales del gremio de odontólogos europeos.

También quiero saludar como invitado y ponente al doctor Engel, presidente de los odontólogos alemanes. Él y sus compañeros del consejo acaban de recibir una confirmación para permanecer cuatro años más en el ministerio en Berlín. El doctor Engel también es un profesional autónomo y permanece activo en la asociación europea.

Además, saludo al señor Breuer, presidente de los protésicos alemanes. También es un representante apasionado de su gremio, puesto que tiene mucha experiencia en la política europea.

Queremos esforzarnos para transmitir la información de la manera más compacta posible y dedicar así más tiempo para las charlas y los debates con ustedes.

La IDS 2015 fue otra vez un hito impresionante en un largo historial de éxitos.

Con la 37ª IDS el próximo año queremos continuar con la serie de éxitos de hasta ahora 36 Exhibiciones Dentales Internacionales y se nos han ocurrido algunas ideas conjuntamente con Koelnmesse para mejorar aún más la calidad de la estancia de expositores y visitantes y hacer posible una orientación rápida por las instalaciones, que ya son más grandes que 21 campos de fútbol.

La feria representará, una vez más, la amplia gama del mundo dental: desde el ámbito de la odontología y la prótesis dental, pasando por el control de infecciones y la prevención, hasta los sistemas de servicios, información y comunicación, así como

recursos organizativos.

100 años de VDDI - 93 años de Exhibiciones Dentales Internacionales

Este año tenemos una causa especial, echar un vistazo a la historia de nuestra industria y las exhibiciones dentales.

Nuestra Asociación de la Industria Dental Alemana se creó hace exactamente 100 años. Se fundó el 24 de junio de 1916 en Berlín. En los tiempos más difíciles respecto a la política mundial y a la economía durante la primera guerra mundial, el objetivo de los miembros fundadores era encontrar nuevos mercados y oportunidades de comercialización de productos dentales. Desde el principio se tuvo la idea de organizar una exhibición dental para presentar los productos de los fabricantes al público para su valoración.

Para la industria estaba claro que solo tendrían éxito los productos que fueran realmente útiles y tuvieran una mayor valía para los usuarios. A mediados de 1923 (año de la hiperinflación en Alemania), seis años después de la fundación de la asociación, se consiguió organizar la primera exhibición dental. Muy pronto se invitó a los fabricantes de la industria en el extranjero a la exhibición dental de manera que la exhibición de 1928 fue la primera con participación internacional. Les hemos traído un folleto en el que se hace un listado de los hitos de la historia de la asociación y de la IDS de forma compacta.

Lo que empezó hace 94 años con alrededor de 30 expositores en 350 metros cuadrados, es hoy en día la mayor exhibición dental del mundo. La próxima IDS es la 37ª IDS. De esta exposición nacional nació con el tiempo **LA** exposición internacional del sector dental mundial que se celebra cada dos años con fines comparativos en Colonia.

La IDS iguala en muchos sentidos los juegos olímpicos que se han celebrado este año en Río de Janeiro. Así como los atletas de los juegos olímpicos y paralímpicos se preparan de manera

intensa durante años para presentar su capacidad de rendimiento en los juegos mundiales, los fabricantes de productos dentales se preparan también para la IDS. Los fabricantes desarrollan innovaciones de productos en los años entre las IDS para presentarlas al público de todo el mundo en el mercado central de la IDS en Colonia y recibir reflexiones críticas.

Los equipos de los expositores de la feria están también muy motivados como los atletas olímpicos. También quieren ofrecer el máximo rendimiento cada día durante los días de la IDS para impresionar a sus clientes con productos, soluciones de sistema y servicios nuevos.

Este entusiasmo es lo que hace que la IDS sea tan especial. Los expositores, los distribuidores y los visitantes profesionales de todas las áreas de trabajo del sector dental llegan con muchas expectativas a la IDS en Colonia. Los visitantes de la IDS están en gran manera motivados. Son expertos en su especialidad, los que toman las decisiones de compras y expertos de marketing. Los dentistas y los protésicos de todo el mundo se quieren informar de primera mano de las tendencias del mundo dental, hablar con desarrolladores, fabricantes y proveedores y recibir toda la información significativa que les pueda ayudar en la organización futura de su clínica y su laboratorio dentales.

Los fabricantes reciben consejos muy importantes y sugerencias sobre sus innovaciones de productos de los usuarios según su punto de vista experto. Esta información es necesaria para los clientes, puesto que deben decidir qué productos les pueden traer beneficios en el mercado sanitario.

Como fabricantes, somos una parte significativa y esencial de la economía de la salud dental con una gran responsabilidad sobre nuestros productos y respecto a los usuarios, los dentistas y los protésicos así como los pacientes. Existen muchos códigos para el desarrollo y la fabricación y,

sobre todo, para el uso de productos médicos.

## La nueva ley de productos médicos de la UE representa tareas difíciles para los fabricantes

La UE ha desarrollado recientemente una nueva ley de productos médicos que aumenta la responsabilidad de los fabricantes y los usuarios. Su aprobación se realizará en el transcurso del año que viene y se prevé que después de un periodo transitorio de tres años sea jurídicamente válida. Las repercusiones para los fabricantes serán en parte graves, sobre todo para la pequeña y mediana industria, la cual tiene que cargar con un crecimiento notable de la burocracia gracias a la documentación obligatoria y supervisiones y controles adicionales. Esto supone unas tareas futuras más complicadas sobre todo para las pequeñas empresas. Estas tendrán que poner recursos adicionales a su disposición y tendrán que cargar con gastos crecientes.

Un sistema de gestión de riesgos más completo, evaluaciones y estudios clínicos más rigurosos y una supervisión más estricta de los fabricantes y los mercados formarán parte de las obligaciones de los fabricantes.

Además, los requisitos de las valoraciones de conformidad serán más estrictos y se realizarán auditorías de supervisión anuales así como auditorías inesperadas como mínimo cada cinco años.

Las empresas sometidas a auditorías deben asumir completamente los costes de las mismas, que en ocasiones pueden ser considerables.

Además, los numerosos informes y proyectos que los fabricantes deben elaborar en el marco de un sistema PMS activo (control posterior a la comercialización) suponen un desafío.

Todos estos proyectos e informes forman parte de los proyectos de evaluación clínica (Clinical Evaluation Plans) y los proyectos PMS conjuntamente con la gestión de riesgos. El reglamento dice: *"Para cada producto los fabricantes deben planificar, configurar, aplicar, documentar, conservar y actualizar un sistema de vigilancia activa después de la comercialización, adecuado a la clase de riesgo y el tipo de producto. Este sistema será parte integral del sistema de gestión de calidad del fabricante"*.

Los fabricantes de prótesis médicas deben crear y disponer de recursos y presupuestos futuros que cumplan los nuevos requisitos y formalidades.

Desde el punto de vista de la industria esto es un desarrollo fatal, puesto que en el futuro podría ser muy difícil -o incluso imposible- para algunas empresas innovadoras continuar ofreciendo ciertos productos ya introducidos en el mercado y crear nuevos productos.

Nuestra industria es una industria de especialidades amplia que ofrece y crea una extensa variedad de alrededor de 60.000 productos y soluciones de sistema que los usuarios necesitan, puesto que cada paciente es único.

Esta variedad de productos se ve amenazada. Algunos en la asociación dicen que incluso la existencia de empresas puede peligrar en un periodo relativamente corto debido a las altas cargas financieras y burocráticas adicionales.

A pesar de los desafíos futuros, los dentistas y los protésicos continuamos trabajando según nuestro objetivo para proporcionar también en el futuro los mejores productos y soluciones de sistemas que ustedes necesitan para su trabajo con sus pacientes.

Nuestras empresas que forman parte de la asociación tuvieron que superar muchos desafíos en el pasado; queremos lograrlo y así lo haremos también en el futuro.

## **Y llegamos a las tendencias dentales futuras en la 37ª IDS 2017.**

**¿Cuáles son los desarrollos más recientes en los productos dentales? ¿Qué tendencias caracterizarán a la IDS 2017?**

En mi opinión la pregunta más relevante a la que se dará respuesta en la Exhibición Dental Internacional en Colonia es cómo será el mundo laboral en la clínica y el laboratorio dentales y cómo los dentistas y los protésicos podemos aprovechar las oportunidades que a día de hoy ya se pueden apreciar.

**Esto afecta sobre todo a los métodos digitales. En la implantología ya se ha contribuido determinadamente a aprovechar al máximo el potencial de curación del cuerpo mediante una planificación optimizada. Para ello se superponen diferentes datos de imagen, por ejemplo radiografías en este caso DVT, CT (tomografías computerizadas), escáneres intraorales o datos de modelos escaneados que se utilizan para la planificación backward a partir de la situación final deseada hasta las posiciones del implante y los detalles del procedimiento quirúrgico. Gracias a los modos de trabajo digitales, los dentistas y los protésicos pueden trabajar más estrechamente los unos con los otros. La fabricación de plantillas de taladrado puede realizarse desde hace poco y cada vez más frecuentemente tanto en el laboratorio como en la clínica dental. Eso ahorra tiempo y aumenta el valor añadido.**

**Después de la IDS 2017, los bloques de huesos de pacientes individuales podrían desempeñar un papel más importante en la Guided Surgery o la Guided Bone Regeneration. Se fabrican industrialmente con asistencia por CAD/CAM, de manera que el cirujano pueda insertarlos de forma exacta con altas posibilidades de éxito, por ejemplo, en aumentos o transplantes óseos.**

**Ahora la implantología es desde hace tiempo el punto fuerte para la aplicación de tecnologías digitales. Podemos comprobar cuánto se han extendido en la odontología en una rama que al principio muchos consideraron terreno difícil: la ortodoncia. Para esto se necesita, como es normal, un periodo especialmente largo de adaptación. Y uno se puede preguntar con razón: ¿cómo encaja todo esto con la instantaneidad de las tecnologías digitales? Yo digo: ¡perfectamente! Puesto que, según mi experiencia, los especialistas con una visión de futuro extrema escogen de la amplia oferta de la Exhibición Dental Internacional las mejores soluciones para sus clínicas de manera especialmente certera.**

Los progresos actuales son enormes: hoy en día, con los modelos virtuales para la ortodoncia no solamente se pueden realizar planteamientos de diagnóstico y crear ajustes virtuales dependiendo del software, si no que además se puede planificar aparatos de ortodoncia de manera progresiva como, por ejemplo, un aparato fijo. El ortodoncista decide en qué medida realiza él mismo el proceso incluso de la fabricación del modelo de aplicación, es decir, o si lo asigna parcial o completamente a otro proveedor como prestación de servicios, dependiendo de sus preferencias.

Además, en la IDS 2017 el mayor desafío de la ortodoncia para la tecnología digital estará progresivamente en el foco: aparatos extraíbles como placas removibles, activadores, etc. El camino se puede ver claramente: se planifica en la pantalla, se fresan o se imprimen los componentes de materiales sintéticos, se forman las sujeciones mediante el robot de doblado y se eligen los tornillos de expansión de entre las piezas ya preparadas. Ahora vamos a ver en qué medida se pueden añadir estas partes de manera más eficiente con la ayuda de la tecnología digital que con la tecnología convencional.

Se pronostica un gran futuro para el procedimiento de producción, el cual ya he comentado: la **impresión 3D. Nos**

**encontramos en una situación similar a la que se dio con la tecnología de óxido de circonio en sus inicios. Inicialmente había grandes máquinas industriales que fabricaban piezas odontológicas y los laboratorios dentales podían encargárselas a proveedores externos. Más tarde, la producción interna también empezó a resultar atractiva. De este modo se estableció una coexistencia entre fabricantes principales y laboratorios que colaboraban para elaborar pedidos de terceros.**

**Actualmente varios laboratorios dentales se plantean la cuestión de la utilización óptima de la impresión 3D: además de las plantillas de taladrado, diversos tipos de férulas, prototipos ortodónticos, cubetas de impresión digital individualizadas y moldes de materiales sintéticos para piezas metálicas de fundición podrían ser las indicaciones más frecuentes. La decisión de realizar un pedido a un proveedor externo o de producir internamente en la empresa viene determinada por las circunstancias individuales y las preferencias de cada empresa en particular; teniendo en cuenta que, en principio, la fabricación propia permite una producción inmediata.**

La experiencia nos enseña que la industria dental transforma las ideas precursoras de hoy en día en productos útiles de manera más rápida a lo que se creía anteriormente. Así que me permitiré pensar ya que con la ayuda de la impresión 3D incluso los instrumentos endodónticos individuales estarán a nuestro alcance en un futuro no muy lejano. Quizá en el futuro, el dentista podrá incluso fabricarlos en la clínica dental.

**Esto se corresponde con un deseo creciente de los pacientes de mantener la propia dentadura hasta edades avanzadas. Gracias a los progresos de los últimos años se ha conseguido superar barreras en el ámbito de la endodoncia: lo que hace cinco o diez años se veía como mero intento de curación o incluso como “osadía”, actualmente suele representar un desafío que se puede superar con éxito. De ello son responsables, entre otras cosas, las aleaciones de níquel y**

**titanio flexibles y a prueba de roturas. Además el limado es menos necesario en un tratamiento endodóxico para que a pesar de todo tenga el éxito deseado. Los índices de éxito en endodoncias se encuentran entre el 50 y el 95 por ciento; también gracias a la cada vez más estrecha relación del tratamiento del conducto con la posterior restauración de la corona.**

A menudo se ofrecen compuestos de bulk fill, puesto que prometen también en un gran factor endotípico C un empaste seguro. En dientes muy desgastados se tiene en consideración la cerámica. En general es válido: el número de **materiales** que se usan en la odontología de prótesis y de conservación será todavía más amplio. Existen compuestos que son adecuados para suministro tanto directo como indirecto. Además, gracias a la impresión 3D se están introduciendo en el sector odontológico nuevos materiales sintéticos, como la poliéterétercetona (PEEK) y en un futuro quizás también otras sustancias relacionadas.

A la vez se mejoran las **posibilidades estéticas** de los materiales conocidos. Entre los ejemplos encontramos el óxido de circonio, que desde hace poco tiempo está disponible en una amplia gama de colores y que hace posible un suministro monolítico más frecuente o facilita la fabricación de una estética individual.

Se entiende que no pueda presentar todas las innovaciones interesantes en el marco de esta conferencias puesto que son demasiadas.

Ahora no es suficiente desarrollar innovaciones y llevarlas al mercado, ya que nuestros compradores deciden por sí mismos si pueden usar y cómo pueden usar nuestros productos en su trabajo diario para el bienestar del paciente.

Se efectúan inversiones considerables dependiendo del punto

fuerte de la clínica dental o la especialidad del laboratorio dental, las cuales facilitan su trabajo o hacen posible nuevas aplicaciones.

La mayoría de dentistas y protésicos realizan estas inversiones cuando las perspectivas les permiten amortizarlas en un tiempo breve a través de los servicios para los pacientes.

Esta es nuestra exigencia a la política: poder llevar a cabo innovaciones más rápidamente en la clínica y el laboratorio dentales y, entre otros, también promover que los seguros médicos las admitan en sus catálogos y las compensen.

Y con esto quisiera concluir mi aportación. Seguramente en el transcurso de la tarde volveremos a revisar algunos aspectos.

Ahora la señora Hamma nos informará sobre el estado de los preparativos para la IDS 2017.