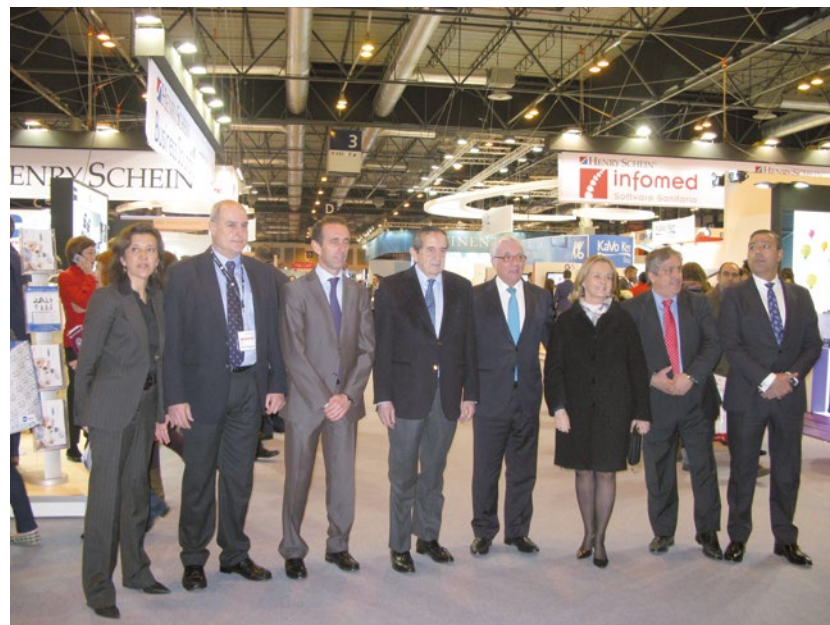


## 14ª EXPODENTAL FOI A MAIOR E MAIS TECNOLÓGICA DE SEMPRE

Mais de 30 mil visitantes passaram pela Feira de Madrid, de 10 a 12 de março, para conhecer as propostas e as novidades do setor dentário, marcadamente digitais. Esta foi a maior Expodental de sempre, com um aumento significativo da presença de profissionais portugueses



À semelhança do que já havia acontecido na IDS, o ano passado, o digital foi o grande protagonista da Expodental. O certame, organizado pela Ifema, Feira de Madrid, e pela Fenin (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria), acolheu 30 364 profissionais, mais 12 por cento do que em 2014. Médicos dentistas (35,65 por cento), técnicos de prótese dentária (16,97 por cento) e higienistas (8,08 por cento) foram os perfis profissionais com maior representação.

“Esta edição cumpriu os objetivos que a Ifema e a Fenin haviam definido, nomeadamente aumentar a superfície da exposição para três pavilhões, aumentar os metros quadrados por expositor, disponibilizar uma área de informação sobre formação e, finalmente, conseguir um aumento de visitantes”, sublinha a O JornalDentistry, Luis Garralda, presi-

dente do comité organizador da Expodental 2016. “Foi sem dúvida o maior evento da história do setor dentário celebrado na Península Ibérica”.

### Mais profissionais portugueses

A afluência de profissionais internacionais representou 6,6 por cento do total de visitantes, com destaque para Portugal, que registou um aumento de 46 por cento face à edição de 2014, ao qual não é alheio o facto de ter sido o País Convidado deste ano, iniciativa com a qual a organização pretendeu atrair mais profissionais portugueses. “Procurámos premiar de algum modo os visitantes portugueses, colocando em marcha um programa especial de visitantes através das empresas expositoras, do qual beneficiaram cerca de 150 profissionais”, explica. “Gostaria, aliás, de aproveitar esta oportunidade dada por O JornalDentistry para agradecer o apoio que obtivemos por parte dos meios de comunicação portugueses para divulgar a Expodental 2016 no sector dentário português”. Sobre o intercâmbio entre Portugal e Espanha, Luis Garralda frisa que deverá “aumentar no futuro”. Quanto aos desafios que ambos os países enfrentam, não hesita em apontar o excesso de profissionais que todos os anos chegam ao mercado de trabalho. “Existem cerca de 30 faculdades de medicina dentária na Península Ibérica e isso tem repercussões, nomeadamente a emigração e o subemprego, que conduz a uma grande frustração pessoal e profissional”. Por outro lado, o responsável pela Expodental deste ano aponta a ausência da medicina dentária do sistema público de saúde, tanto em Portugal como em Espanha, “que faz com que, infelizmente, importantes camadas da população que não possam aceder a uma boa saúde oral”.

### Inovações em destaque

A prática clínica está a ser transformada pela tecnologia, em concreto pelo digital, e não há como evitar esta nova realidade, que mais cedo ou mais tarde será paradigmática. Os mais recentes avanços tecnológicos estiveram por isso mesmo em destaque no Speakers' Corner, que contou com um programa de apresentação de produtos e tratamentos de última geração que deu aos profissionais a oportunidade de ficarem a conhecer com maior detalhe algumas das soluções mais inovadoras disponíveis no mercado. Novas técnicas de pilares protéticos, novas soluções CAD/CAM ao nível de *scanners* de impressões, inovações no campo dos antibióticos e também da estética, nomeadamente em branqueamento, marcaram o tom de algumas das apresentações. De lado não ficaram, ainda, os temas relacionados com o *marketing* clínico, em concreto a angariação e fidelização de pacientes. Numa das sessões foi demonstrado um protocolo de trabalho cem por cento digital para o funcionamento de uma clínica, por parte da Nemetec.

“O conceito da clínica dentária digital é uma realidade”, resume Luis Garralda. “Os sistemas de CAD/CAM estão a revolucionar o conceito da restauração protodentária e a forma de organizar os laboratórios de prótese dentária. Creio que existe um fenómeno de concentração da oferta, porque para as tecnologias serem mais acessíveis do ponto de vista económico é necessário aumentar a produção. Sou otimista quanto ao desenvolvimento do nosso setor, porque há que fazer a transição de uma fase de tratamento para uma de prevenção, como nos ensinaram os países do Norte da Europa”.

O stand da Amann Girrbach, marca representada em Portugal pela Same Day Solutions (SDS), deu a conhecer as







mais recentes novidades no campo do CAD/CAM: o Ceramill M-BUILD (o mais recente módulo de software apresentado pela marca) e o Ceramill map200, um scanner por feixe de luz totalmente automático, indicado para a iniciação no universo CAD/CAM ou para quem pretende optar por um processo eficaz em termos de resultados e de custos.

Também a Philips e a Osteobiol, igualmente representadas pela SDS, deram a conhecer as suas mais recentes novidades, nomeadamente ao nível de branqueamento e de materiais de regeneração óssea.

Uma das apresentações que mais se destacaram nesta Expodental foi a da Geniova Technologies. Com recurso a imagens holográficas, a empresa espanhola deu a conhecer o sistema "The Fast Aligner", que combina a potência dos brackets com a mobilidade das férulas, desenvolvido por um técnico de prótese dentária. "Está a ser comercializado em Portugal e Espanha e trata-se de um novo sistema de alinhamento dentário revolucionário, pela sua rapidez. Tem uma patente cem por cento espanhola, que se estende à maior parte do mundo. A grande vantagem é o facto de ser um sistema de alinhamento removível que permite mover oclusões de um milímetro num mês, enquanto outros sistemas alternativos movem 0,5 milímetros nesse mesmo período", explicou Antonio Baselga, diretor, a *O JornalDentistry*.

## Expositores portugueses fazem balanço positivo



As empresas que marcaram presença na Expodental mostraram-se, de uma forma geral, satisfeitas com os contactos realizados ao longo dos três dias. Para a Douromed, uma das cinco empresas portuguesas com expositor, juntamente com a Batadec, a Dudentis, a Exaktus e a Ravagnani, a edi-

ção foi "um grande sucesso". Segundo Diogo Alves, managing director da Douromed, a empresa realizou contactos com distribuidores de todas as zonas de Portugal e Espanha. "Estamos realmente muito satisfeitos".

A Ravagnani, que celebrou dez anos no mercado português, registou uma maior procura por parte das unidades dentárias da marca Ray, a grande aposta para esta edição. "As unidades dentárias por nós comercializadas, Sinol e Shinhung, tiveram uma maior procura face a anteriores

eventos. A qualidade de fabrico e a fiabilidade foram os pontos mais fortes apontados por quem as procurava", adianta a *O JornalDentistry* Luís Filipe Correia, diretor da empresa, dizendo que "a última Expodental superou todas as expectativas". Por outro lado, a Ravagnani aproveitou o certame para reforçar ainda mais a sua posição no comércio de consumíveis. "Apesar de estarmos no início, temos tido uma agradável aceitação e repetição por parte dos clientes". ■

## "A TECNOLOGIA VEIO PARA FICAR NO SETOR DENTÁRIO"

A Henry Schein, distribuidor que pretende ser uma referência no digital e liderar a sua aceitação por parte dos profissionais através da disponibilização de serviços integrais, tanto a médicos dentistas como a técnicos de prótese dentária, celebrou o seu 25º aniversário no mercado espanhol durante a Expodental. Sobre a edição deste ano, Juan Molina, diretor-geral para Portugal e Espanha, apontou a *O JornalDentistry* que esta "beneficiou bastante de profissionais interessados em tecnologia e serviços", em concreto nos serviços que a empresa apresentou oficialmente no certame, desenhados para ajudar a agilizar a eficiência das clínicas, centrando maior atenção na comunicação com o paciente. "A nossa oferta é, atualmente uma das mais amplas da indústria e entendemos, por isso, que estamos em condições de disponibilizar aos profissionais um conjunto de produtos, serviços e soluções únicas na indústria e especificamente em Portugal", destaca o responsável ibérico. "A tecnologia veio para ficar no setor dentário e isso obriga a que compreendamos a gestão da clínica e do laboratório, ajudando a inovar. A integração de todos os dispositivos num software de gestão clínica e o modo de comunicar com o paciente mudaram tanto que pretendemos ajudar os clientes a ir de encontro a estas oportunidades de forma bem-sucedida". E o que pode o mercado português esperar da Henry Schein? "Como sempre, pretendemos entregar valor aos nossos clientes. Em concreto, queremos ser um parceiro de referência para desenvolver o futuro da medicina dentária com os nossos clientes, associações profissionais e universidades. Temos ainda muito trabalho pela frente, mas estamos convencidos que, ao longo do ano, iremos introduzir as soluções demonstradas na Expodental com o objetivo de chegarmos à Expo-Dentária, em novembro, com um novo posicionamento tecnológico e de serviços, bem como uma equipa profissional fortalecida para entregar aos clientes maior proximidade".



Juan Molina, diretor-geral para Portugal e Espanha da Henry Schein.

## Novidades Henry Schein

Para o mercado português foram apresentadas diversas inovações: o Isolite, sistema de isolamento e sucção do arco dentário, que se diferencia por manter a área da intervenção isolada, funcionando como uma barreira oral mais rápida e simples de utilizar, mais segura e mais confortável para o paciente"; as impressoras 3D Novux, com DLP (Digital Light Processing), que incluem um mecanismo patenteado, "Force feedback", para acelerar o processo de impressão de forma inteligente e que permitem imprimir bandejas, guias cirúrgicas, e talas, por exemplo; a ampliação da gama Zir-lux, de materiais de CAD/CAM, que conta agora com o Zirconium Zirlux 16+, 4 por cento mais translúcido, com pré-coloração em 16 cores vita para todos os sistemas CNC; versão G5 do software Gesden, que permite melhorar a gestão e interconexão clínica, incluindo dashboards de visualização clínica que permitem o controlo e a gestão dos pacientes, melhorando a comunicação e a explicação dos tratamentos.

Por último, mas não menos importante, a Henry Schein levou até à Feira de Madrid o conceito Connect Dental, para melhorar a comunicação entre clínica e laboratório, e dos qual fazem parte soluções das marcas Sirona, VHF, Novuz e 3Shape.