

Luis Aracil Kessler Médico especialista en Estomatología y Cirugía, profesor de la Universidad Complutense y especialista en implantes en la Consulta Dental Modesto Lafuente

“Los estudios científicos señalan que los implantes Straumann son los que menos riesgo de pérdida presentan”

La Consulta Dental Modesto Lafuente fue pionera en Madrid en reunir a estomatólogos y odontólogos de diferentes especialidades complementarias que se asociaron hace treinta años para cubrir todas las áreas de la atención bucodental. El doctor Luis Aracil Kessler, doctor en medicina y especialista en cirugía, se ocupó del área de implantes y hoy trabaja en exclusiva con la marca Straumann, con la que ha logrado reducir el rechazo a menos del 1% de los casos.

¿Cómo se reparten el trabajo en la consulta?

Cada área la dirige un profesional y todas las áreas nos coordinamos para determinar de forma conjunta el tratamiento ideal para cada paciente. Una vez que el cliente acepta el tratamiento, en el caso de los implantes el trabajo de los distintos especialistas lo coordina el periodoncista. Yo me ocupo de la cirugía y una vez que el implante está cicatrizado y correctamente integrado en el hueso, pasa a manos del protesista que se encarga de la colocación de la corona.

¿Cómo se especializó en implantología?

Yo era cirujano general y en la Facultad de Odontología trabajaba en el área de periodoncia. Los dentistas siempre hemos tenido la necesidad de sustituir dientes y la implantología vino a cubrir esa necesidad. Los primeros pasos fueron difíciles y los primeros implantes no eran del todo fiables, pero poco a poco fueron mejorando hasta alcanzar la gran calidad que tienen actualmente. Nosotros fuimos de los primeros en ponerlos en Madrid, entre 1987 y 1988 y cuando abrimos la consulta, nos repartimos las áreas por afinidades y yo me especialicé en periodoncia e implantes. Al principio comprar un kit de implantes era prohibitivo, para nosotros y para el paciente. Pero ahora son un tratamiento al alcance de casi todo el mundo.

¿El implante es siempre la mejor solución?

No, el implante no es siempre el tratamiento más adecuado. Nuestra obligación es explicar al paciente las diferentes opciones, asesorarle y aconsejarle el tratamiento más adecuado para su problema. Y por supuesto en ocasiones el implante no es la solución más adecuada. El implante hace las veces de la raíz, sobre la que se construye una corona. A lo mejor el paciente tiene un hueco que parece ideal para un implante pero tiene po-



co hueso y la cirugía para regenerarlo es compleja lo que el plan de tratamiento aconseja es una leve práctica diferente a la implantológica. La duración de un implante depende de cómo lo cuides, de tu salud general, de cómo estuviera el hueso previamente, de cómo te limpies y cumplas el plan de mantenimiento. Y por supuesto, depende también del tipo de implante que sea y de quién haga la cirugía y la prótesis. Es muy importante que la gente sepa que hay implantes de distintas calidades y que la formación y la experiencia de los especialistas que los coloquen y rehabiliten también determinantes.

¿Cómo elige las marcas de implantes con las que trabaja?

Al principio empezamos con una marca de implantes, pero hacia 1999 empezamos a tener algunos problemas. Vimos entonces que los que tenían más estudios científicos y estaban más avalados por la ciencia eran los de Straumann y cambiamos de sistema. Hasta entonces utilizábamos implantes de superficie lisa y cuando comenzamos a colocar los de Straumann de superficie rugosa comprobamos que el tiempo de osteointegración se reducía de seis a dos meses de media, es decir un tercio.

¿Qué diferencia los implantes Straumann de los de otras marcas?

Straumann dedica mucho esfuerzo a la investigación y al desarrollo de productos. Y su

evolución es constante. Cuando empezamos con ellos tenían dos tipos de implantes y hoy tienen seis diferentes para cada necesidad. Por eso sólo utilizo su sistema, porque con los diferentes aditamentos e implantes que tienen no necesito recurrir a otra casa comercial, lo que además complicaría mucho las cosas. Y no sólo son únicos en el desarrollo y la innovación, también en la distribución y el servicio al cliente. Es necesario disponer de un stock de implantes para poder trabajar con los pacientes que van viniendo, pero su servicio es muy rápido y si llamo hoy para pedir un implante, mañana lo tengo. Son implantes diferentes para diferentes situaciones. Están los que tienen cuello, pulido y se usan para zonas menos estéticas, y en las zonas anteriores colocamos los que son a ras de hueso, que son más estéticos, y de cada uno hay varias clases según el tipo de hueso, la zona, etcétera. También hay diferentes grosores; los estrechos se ponían menos y con la masticación se podían acabar rompiendo entonces Straumann desarrolló una aleación nueva de titanio y circonio y con la misma superficie que es mucho más resistente y fiable. Estos implantes más estrechos permiten respetar más el espacio entre los dientes y proporcionan un mejor resultado estético. Esta una nueva aleación desarrollada por Straumann no sólo mejora la dureza del implante sino que consigue que quede más fijo al hueso y acelerar aún más el proceso de osteointegración.

¿Por lo que explica, el I+D+i es crucial en implantología?

Por supuesto. La investigación es la base de nuestra civilización tecnológica moderna. Cualquier fabricante de implantes, o de cualquier elemento que se use para la salud de las personas, debe estar en continua innovación, y eso hace que nuestro trabajo mejore. Antes no siempre se podía colocar un implante. Sólo se podía donde había hueso. Pero ahora somos capaces, en muchas ocasiones, de regenerar el hueso donde se ha perdido y prácticamente se pueden colocar implantes a todos los pacientes que lo necesiten.

¿Es común la pérdida de implantes?

Según diversos estudios científicos, los implantes que menos se pierden son los de Straumann, y nosotros tenemos menos de un 1% de rechazo. Las pérdidas se suelen producir en el primer año, entre la osteointegración y la colocación de la prótesis, y vuelven a perderse a partir de los siete u ocho años, pero con esta marca ocurre entre dos y seis veces menos que con el resto de marcas de gama alta y hasta sesenta veces menos que en las más baratas o de gama más baja. Hay implantes por sólo 200 euros, pero no tienen estudios que avalen su compatibilidad con el organismo, ni la certeza de que estén correctamente esterilizados y en condiciones, limpios y descontaminados del refrigerante empleado al tornearlo, ni quizá cuenten con el diseño más adecuado para un implante oral. Los pacientes confían mucho en lo que recomendamos. Saben que hay diferentes precios pero que también depende de la formación y el prestigio del profesional. Y casas de implantes como Straumann dedican también mucho tiempo y esfuerzo a la formación de los profesionales.

¿La formación del especialista también puede condicionar el éxito del implante?

Desde luego. Y las casas de implantes son perfectamente conscientes de que si el que coloca sus implantes no tiene la formación y la experiencia necesaria se van a caer. Y esto perjudica la reputación de la marca, aunque la verdadera razón sea la mala elección del tratamiento o la inadecuada formación del dentista. En este aspecto, Straumann tiene un departamento específico de formación que patrocina cursos universitarios y extrauniversitarios como los que yo imparto y organiza otros a través de la sociedad científica ITI (International Team for Implantology), para dar la mejor formación posible a los profesionales.