

# DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Spanish Edition

PUBLICADO EN MADRID

www.dental-tribune.com

No. 1, 2011 Vol. 6

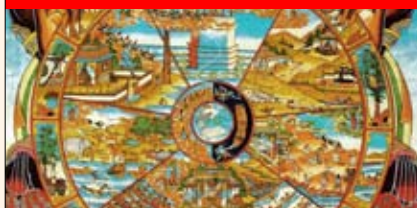
## CONGRESOS



APCD cumple 100 años con un evento espectacular

Página 20

## AVANCES CLINICOS



La nueva estética requiere técnicas menos invasivas

Página 8

## FORMACION



DTI lanza cursos en internet y nuevas publicaciones

Página 3

## FDI



Entrevista con el presidente del congreso mundial

Página 18

Hablamos con los directivos de la feria IDS de Colonia

## “El mayor escaparate de la industria dental”

**O**liver P. Kuhrt, vicepresidente ejecutivo del International Dental Show (IDS) de Colonia, y el Dr. Martin Rickert, presidente de la Asociación de la Industria Dental Alemana (VDDI), responden a las preguntas de Today, el periódico diario que Dental Tribune International publica en la feria.

**Today:** ¿Cuántos expositores y visitantes se esperan en la expo de marzo?

Oliver Kuhrt: Aproximadamente 1.900 empresas de 57 países. Debido a este aumento, esperamos replicar el éxito de 2009, cuando más de 100.000 visitantes de todo en todo el mundo participaron en la feria.

¿Cree que el hecho de que muchos



fabricantes hayan lanzado productos antes de la feria afecte la asistencia?

Dr. Martin Rickert: No, porque IDS es el mayor escaparate de innovaciones de la industria dental a nivel mundial. Los odontólogos buscan soluciones que trascienden el valor noticioso de los productos y, por lo tanto, las innovaciones para la práctica y el laboratorio no pierden su

atractivo una vez que salen al mercado. La decisión de incorporar nuevos métodos a nuestras clínicas depende de cuán profundamente estemos dispuestos a ahondar en ellos. IDS es el mayor mercado de innovaciones para odontólogos y técnicos dentales.

¿Se espera que algún país destaque en esta IDS?

Oliver Kuhrt: Según la última encuesta, no habrá ningún nuevo pabellón. Los países con más expositores son tradicionalmente Alemania, Italia, Corea del Sur, Suiza y Estados Unidos. Además, contaremos con pabellones de Argentina, Australia, Brasil, Bulgaria, China, Japón, Israel, Pakistán, Rusia, España y Taiwán.

→DT página 2



La entrada a IDS, la mayor feria del comercio dental del mundo.

SEI y FOLA participarán en el congreso de AAID

## Jornada de implantes en español en Las Vegas

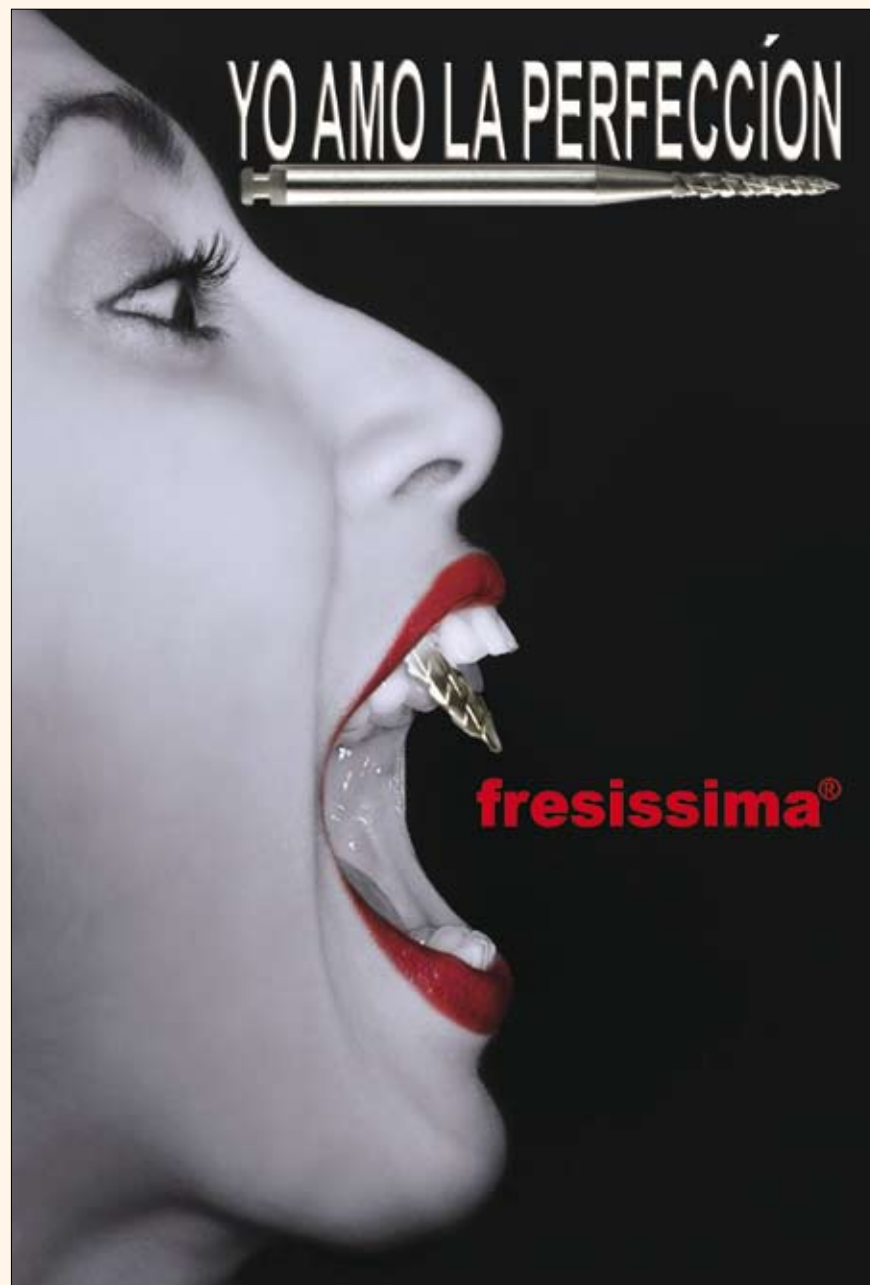
**L**a Dra. Araceli Morales Sánchez, presidenta de la Sociedad Española de Implantes (SEI), y el Dr. Adolfo Rodríguez Núñez, presidente de la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA), anunciaron que el congreso de la Academia Americana de Implantología (AAID) contará por primera vez con una Jornada en Español.

La AAID, considerada como una de las organizaciones más importantes de la odontología mundial, decidió incluir un día completo de conferencias en español en su programa en Las Vegas. La Jornada en Español constituye un importante respaldo a la calidad alcanzada por la implantología en España y América Latina.

La Dra. Morales declaró durante el pasado congreso de SEI en Sevilla (vea más información en páginas 4 y 5) que su organización había obtenido gracias a las gestiones del Dr. Sergio Cacciaccane, director de la Escuela Superior de Implantología (ESI) de Barcelona,

y del Dr. Jaime Lozada, expresidente de AAID, que esta organización norteamericana invitara a conferencistas españoles a su congreso en Las Vegas. Posteriormente el Dr. Cacciaccane obtuvo el respaldo de FOLA durante una reunión en Miami con el presidente de esta organización, la cual participará con un contingente de conferencistas latinoamericanos. Cacciaccane recibió también el apoyo de esta editorial para la promoción en España y América Latina del evento de Las Vegas, que tendrá lugar del 19 al 22 de octubre de 2011.

→DT página 2



www.fresissima.it



Tel.911875965

vendite@fresissima.it



**DENTAL TRIBUNE**  
El periódico dental del mundo  
www.dental-tribune.com

Publicado por Dental Tribune International

**DENTAL TRIBUNE**  
SPAIN

**Director General**  
Javier Martínez de Pisón  
j.depison@dental-tribune.com

**Directora de Marketing y Ventas**  
Jan Agostaro  
j.agostaro@dental-tribune.com

**Diseñador Gráfico** Javier Moreno  
j.moreno@dental-tribune.com

**COLABORACIONES**  
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Edición bimestral asociada a instituciones como Exodontal e IADR.

**DENTAL TRIBUNE**  
LATINOAMÉRICA

La edición latinoamericana tiene periodicidad bimensual y una circulación de 40.000 ejemplares.

Las colaboraciones y los interesados en publicidad deben contactar al director:  
j.depison@dental-tribune.com.

*Dental Tribune Hispanic and Latin America Edition* es la publicación oficial de la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA) y se distribuye, entre otros medios, a los miembros de todas las asociaciones odontológicas nacionales de América Latina.

Además, está asociada con las siguientes instituciones y ferias, donde también se distribuye: AMIC Dental (México), Exodont/CACID (Argentina), CODI (Guatemala), Greater New York Dental Meeting (Nueva York), Hispanic Dental Association (EEUU), Federación Dental Internacional (FDI), Federación Odontológica de Centroamérica y Panamá (FOCAP) y Salón Dental de Chile.

**DENTAL TRIBUNE**  
INTERNATIONAL

**Group Editor:** Daniel Zimmermann  
newsroom@dental-tribune.com  
+49 341 48 474 107

**Editors:** Claudia Salwiczek  
Anja Worm  
Sabrina Raaff  
Hans Motschmann  
Torsten Oemus  
Peter Witteczek  
Antje Kahnt

**Copy Editors:** Dan Wunderlich  
**President/CEO** Nadine Parczyk  
**Sales & Marketing** Jörg Warschat  
**Director of Finance** Manuela Hunger  
**& Controlling** Bernhard Moldenhauer  
**Marketing & Sales** Alexander Witteczek  
**Services** Gernot Meyer  
**License Inquiries**  
**Accounting**  
**Business Development**  
**Project Manager Online**  
**Executive Producer**

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany  
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173  
Internet: www.dental-tribune.com  
E-mail: info@dental-tribune.com

**Oficinas Regionales**

**ASIA PACIFIC**  
Dental Tribune Asia Pacific Limited  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +8523113 6199

**THE AMERICAS**  
Dental Tribune America, LLC  
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y.  
10011, USA  
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.  
©2011 Dental Tribune International.  
All rights reserved.

# En Las Vegas se hablará español

DT página 1

La participación iberoamericana en el congreso anual de AAID es un hecho sin precedentes en la especialidad, que puede abrir muchas formas de cooperación y formación tanto a conferencistas como participantes en el evento.

## Un día en español

La programación de un día completo de conferencias en español el 20 de octubre atestigua la relevancia que ha adquirido la odontología española y latinoamericana en Estados Unidos.

Pero también implica una gran responsabilidad para los organizadores y profesionales de nuestros países. Un grupo selecto de conferencistas de ambas regiones impartirán las conferencias y los organizadores esperan su colaboración y la presencia en Las Vegas de los profesionales en el área de Implantología.

Como parte del convenio, la AAID traducirá simultáneamente por primera vez las conferencias en inglés al español.

El congreso, llamado "Realidades en Implantología", comprende tres días y medio de formación integral en implantología dental con la intención de que, siguiendo el lema de la capital del juego que es Las Vegas, los implantólogos tengan las cartas a su favor.

Las metas del evento son que los asistentes:

- Comprendan todo el proceso implantológico, desde identificar a pacientes potenciales a la colocación y restauración, seguimiento y posibles complicaciones.
- Interactúen personalmente con dictantes de talla mundial
- Obtengan información clínica práctica que puedan utilizar inmediatamente

- Descubran los últimos adelantos en implantología dental



- Se adelanten a los desafíos del futuro
- Obtengan hasta un total de 15 horas de educación continuada.

Recientemente el Greater New York Dental Meeting, el mayor congreso de Estados Unidos, invitó a los presidentes de las asociaciones odontológicas que componen FOLA a celebrar por primera vez una reunión en Nueva York, evento que fue cubierto por esta publicación en su número pasado (consulte en www.dental-tribune.com la edición digital de Dental Tribune Latinoamericana).

Durante el congreso en Nueva York, el mayor distribuidor del mundo de productos dentales, Henry Schein, ofreció un desayuno de trabajo a FOLA con

vista a lograr convenios y apoyos en América Latina, lo cual da una idea del interés comercial de esta región. El presidente de Schein, Stanley M. Bergman, se refirió también a la importancia que ha cobrado la comunidad latina en Estados Unidos, cuyas minorías étnicas se proyecta que compongan la mayoría de la población en 20 años.

La presencia de la odontología latinoamericana en Estados Unidos ha cobrado gran relevancia durante los últimos cinco años, en gran parte debido a los convenios firmados por FOLA con diversas entidades, los cuales se han traducido en la presencia de dictantes y congresistas en eventos norteamericanos.

## Presentaciones en AAID

El Dr. Rodríguez manifestó que los profesionales latinoamericanos interesados en dar conferencias o presentar trabajos en el congreso de AAID en Las Vegas deben contactar con la asociación o colegio que los represente en su país, entidad que los seleccionará. Las presentaciones incluyen conferencias y posters de odontólogos, estudiantes, técnicos o asistentes.

Las asociaciones o colegios de cada país se encargarán de tramitar los visados de los profesionales seleccionados para dar conferencias y ayudarán igualmente a quienes quieran asistir como visitantes al congreso y exposición comercial en Las Vegas. DT

## Recursos

- **Inscripciones:** www.sociedadsei.com/lasvegas
- FOLA: www.folaoral.com
- AAID: www.aaid-implant.org
- ESI: www.esibarcelona.com

# "El mayor escaparate de la industria dental"

DT página 1

## ¿Continuarán dominando los implantes y el CAD/CAM?

Dr. Martin Rückert: Se presentarán nuevos productos y tendencias, pero los dispositivos digitales dominarán. Este campo, que abarca desde escáners que captan impresiones de alta calidad al fresado con nuevos materiales, es cada vez más importante.



Martin Rückert.

La implantología está en auge desde hace años y los mini-implantes han ganado terreno. Actualmente, se pueden restaurar piezas en muy mal estado para que recuperen su funcionalidad. En endodoncia, la limpieza efectiva de canales radiculares sigue siendo uno de los tópicos más importantes.

En lo que respecta a nuevos modelos de negocio, hay que destacar la cooperación entre laboratorios



Oliver P. Kuhrt

y centros de distribución. Hoy en día, un laboratorio personal ofrece prácticamente los mismos servicios que los grandes, utilizando muy poca mano de obra. La tecnología digital permite ahora a los centros especializados ofrecer

a las pequeñas clínicas toda la gama de servicios diagnósticos. DT

## EL MUNDO EN SUS MANOS

Las noticias más relevantes de España y del mundo.  
Reciba Dental Tribune Spain en su consultorio sólo por el coste de su envío por correo.

**DENTAL TRIBUNE**  
The World's Dental Newspaper - Spain and Latin American Editions

¡SUSCRÍBASE YA! CONTACTE A: J.AGOSTARO@DENTAL-TRIBUNE.COM



Dental Tribune lanza sus cursos de educación online en Brasil

## Nuevas publicaciones en España y Latinoamérica

Por Javier Martínez de Pisón

São Paulo

**E**l presidente de la poderosa Asociación Brasileña de Odontología (ABO), Dr. Newton Carvalho, describió el convenio firmado con el Grupo Dental Tribune International (DTI) para ofrecer cursos de educación continua por internet como “una revolución” para los profesionales de la odontología en Brasil.

ABO es la mayor asociación dental de Brasil y cuenta con filiales y escuelas de formación avanzada en todos los estados de este país, donde ejercen más de 200.000 odontólogos. Brasil representa el 20% de todos los dentistas que ejercen en el mundo. Una elocuente señal del interés en este gran mercado es que empresas como Sirona y Ultradent han abierto plantas de fabricación en 2010 en Brasil.

DTI, que publica más de 100 publicaciones dentales en todo el mundo, ha firmado también importantes acuerdos de cooperación en América Latina con algunas de las exposiciones y asociaciones dentales más importantes de la región, en países como Argentina, México, Chile, Ecuador, Perú, Paraguay, República Dominicana, así como en España.

### La educación online

El presidente de DTI, Torsten Oemus, manifestó que el convenio con ABO proporcionará a los profesionales de Brasil con la avanzada plataforma educativa del Club de Estudios de Dental Tribune (Dental Tribune Study Club o DTSC) en portugués. Oemus agregó que es un acuerdo histórico que permitirá a ambas organizaciones extender su alcance al ofrecer cursos de formación de alta calidad en línea.

El DTSC es una plataforma educativa global y una comunidad que ofrece cursos con créditos de educación continua certificados por la Asociación Dental Americana (ADA CERP). La plataforma permite a los participantes inscribirse a cursos en vivo, así como conferencias grabadas, los cuales los odontólogos pueden ver a su conveniencia las 24 horas del día. El DTSC lleva eventos locales a audiencias globales a través de seminarios en vivo, interactivos y archivados. Una gran base de datos de casos y trabajos revisados por expertos está disponible en la página web, así como foros de discusión y revisiones periódicas de productos para mantener a los profesionales actualizados respecto a las novedades en el mercado. El presidente ABO, Dr. Newton

Carvalho, explicó que la educación a distancia es una necesidad, especialmente en países geográficamente tan grandes como Brasil. “Esa es la razón por la que el gobierno de Brasil está ahora promoviendo los cursos de educación a distancia”, manifestó Carvalho. “ABO, que ofrece numerosas conferencias y cursos presenciales, ahora utilizará la reconocida plataforma educativa del DTSC para ayudar a la formación y especialización de los odontólogos brasileños. Se trata de una verdadera revolución en la educación.”

Los cursos en línea se iniciará en las ciudades brasileñas, donde ya existe demanda, tras lo cual se ampliarán a otras áreas, dijo Carvalho. Todas las filiales de la RED ABO en Brasil ofrecerán cursos personalizados de acuerdo a las necesidades de cada región.

La RED ABO cuenta con 320 entidades: 27 secciones y 293 asociaciones regionales, lo que la convierte en “la mayor red de formación del mundo”, según expresó en 2004 el entonces presidente de FDI World Dental Federation, H.R. Yoon, durante su visita a Brasil.

Carvalho agregó que la asociación entre ABO y DTI ayudará tanto a los dentistas como a los pacientes, que contarán como resultado con profesionales altamente capacitados.

“Esa es la verdadera revolución que ABO quiere lograr: que un profesional que ejerce en la región amazónica esté tan cualificado como el que practica en São Paulo o Belo Horizonte”, agregó, en referencia a ciudades donde existe una amplia oferta de cursos de formación.

### DTI en Río de Janeiro

DTI firmó también un acuerdo con ABO-Río de Janeiro (ABO-RJ) para publicar Today, su periódico diario de ferias durante el Congreso Odontológico Internacional de Río de Janeiro (CIORJ), considerada la mayor reunión científica de Brasil.

El grupo editorial ofrecerá también en CIORJ el Simposio del Club de Estudios de Dental Tribune (Dental Tribune Study Club



Marco Aurélio Blaz Vasques, secretario general de ABO, Torsten Oemus, presidente de DTI, Newton Carvalho, presidente de ABO Nacional y Roberto Vianna, presidente de FDI, firman el convenio.



Torsten Oemus y Newton Carvalho con el equipo del Club de Estudios de Dental Tribune, Christiane Ferret y Julia Wehkamp.

Symposia), una serie de conferencias en vivo, las cuales después del evento pasan a formar parte de los cursos archivados en línea del DTSC.

El congreso de CIORJ, que en julio de 2011 celebra su 20 aniversario, ofrecerá por primera vez este año cursos en español patrocinados por la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA) y Dental Tribune.

Este congreso simultáneo en español en Río de Janeiro se denomina Latin American Dental Meeting (LADM), y forma parte de una estrategia para atraer asistentes de habla española a una de las ciudades más bellas de América Latina.

Paulo Murilo Jr, de ABO-RJ (foto en portada), dijo que la asociación con FOLA y DTI llevará a Río a los

oradores más reconocidos de la región, líderes de las asociaciones odontológicas latinoamericanas, y que ayudará a ampliar el reconocimiento internacional del congreso. Dental Tribune tiene acuerdos similares con las mayores exposiciones en la región, como AMIC Dental en México, el Salón Dental Chile o Expodent Córdoba en Argentina. En estas y otras exposiciones publica Today, su periódico diario de ferias, cuya edición más famosa es la que se publica en la expo IDS de Colonia (Alemania). Además, *Dental Tribune Latinoamérica* es la publicación oficial de FOLA. DTI

### Recursos

- ABO: [www.abo.org.br](http://www.abo.org.br)
- CIORJ: [www.ciorj.org.br](http://www.ciorj.org.br)
- DTSC: [www.dtstudyclub.com](http://www.dtstudyclub.com)



**today**  
dti | Dental Tribune International

IDS COLOGNE - MARCH 22—26, 2011

**RESERVE YA SU PUBLICIDAD PARA LA EXPO DE IDS EN "TODAY IDS"**

El periódico de ferias de Dental Tribune en todo el mundo  
Contacte a Jan Agostaro: +1 646 508 7192 • [j.agostaro@dental-tribune.com](mailto:j.agostaro@dental-tribune.com)



**IDS**  
2011



# “El nivel de nuestra implantología es muy alto”

Por Javier Martínez de Pisón

Sevilla, España  
**E**l congreso de la Sociedad Española de Implantes (SEI), celebrado del 25 al 27 de noviembre pasado, reunió aquí a unas 1.000 personas que acudieron a presenciar las conferencias de reconocidos especialistas como Joseph Helman, Silvano Tramoto, José María Arano, Carl Misch o José Antonio Arruti.

El programa del XXV Congreso Nacional y XVIII Congreso Internacional atrajo también a implantólogos extranjeros de países como Italia, Turquía o Estados Unidos, además de prácticamente a todas las compañías representativas de la implantología.

El Dr. Serhat Sezgin, odontólogo militar en Ankara, manifestó estar impresionado por la calidad de las conferencias de SEI y dijo que le gustaría volver a un congreso como éste. Los congresos de SEI son de carácter bienal y están avalados por el International Congress of Oral Implantologists (ICOI).

La Dra. Araceli Morales, presidenta de SEI, manifestó estar satisfecha por el elevado nivel científico y la amplia asistencia de odontólogos y especialistas al congreso. Explicó que “la calidad de la implantología en España es muy alta y que está al mismo nivel que la de los países del norte de Europa o Estados Unidos”.

## Expansión

La organización, que en 2009 cumplió 50 años de fundada y cuenta con casi 2.000 miembros, quiere ampliar aún más su radio de acción y colaboraciones.

“SEI quiere expandirse a todo el ámbito latinoamericano”, manifestó Morales. “Hay un proyecto para hacer la Primera Jornada Mundial de habla hispana en Las Vegas, conjuntamente con la Academia Americana de Implantología (AAID)”. De concretarse, se llevará a cabo durante el 60 Congreso Anual de AAID, en octubre de 2011.

Por su parte el Dr. Eugenio Velasco Ortega, presidente del comité organizador del congreso de Sevilla, declaró que “la implantología es una rama de la odontología que requiere una alta formación y también un cuidado especial en el tratamiento”, razón por la que estos congresos son muy relevantes.

Una vez alcanzado el dominio en la colocación de implantes y prótesis, “el grado de satisfacción del paciente mejora mucho”, agregó.

Velasco destacó el aporte de las casas comerciales a la implantología. “Han desarrollado una gran labor en un mundo, donde hace 25 años, no habían muchas sociedades profesionales ni universidades”, declaró. “Si no fuera por el patrocinio comercial y por la gran labor investigadora que desempeñan, gran parte de lo que hacemos en las sociedades no lo podríamos realizar”.

El profesor de la Universidad de Sevilla especificó que esta relación “debe tener un equilibrio ético y una sólida base científica” que lleve a mejorar la capacidad del dentista y redunde en beneficio del paciente.

Entre los asistentes se encontraban reconocidas figuras de la implantología como los doctores Miguel Peñarocha, investigador de la Universidad de Valencia, Vicente Ferrer de la Universidad de Murcia, José Luis Fernández Bordes, que tiene un práctica en Málaga o Juan Manuel Aragonés de la Universidad de Alcalá de Henares, varios de los cuales fueron entrevistados por esta publicación.

## Exposición comercial

Más de 50 expositores nacionales e internacionales participaron en la exposición comercial. Entre los fabricantes de implantes participaron casas como Nobel Biocare, GMI, Mozo-Grau, Leone, Eckermann o Talladium, al igual que empresas como FADENTE, Nemotec, Ripano, Pic Dental o W&H.

El representante de GMI ([www.ilerimplant.com](http://www.ilerimplant.com)), Juan Manuel Quiles, explicó que sus implantes tuvieron una gran aceptación en el congreso. La compañía fabrica en Lérida las líneas **phoenix**, **insider** (conexión externa) y **frontier** (conexión interna), esta última desarrollada por el Dr. Jaime Franco, la cual está obteniendo también una gran acogida en América Latina por su facilidad de uso y acabado.

Jorge Cacuanco, de la editorial Ripano ([www.ripano.eu](http://www.ripano.eu)), presentó títulos como “Implantes Cigomáticos” de César Guerrero y Adriana Saboal, tópico sobre el que no existían libros en español, “Odontopediatría” de Juan Ramón Boj y “Orthoapena” de Jesús García Urbano.

Por su parte Steve Torrelli, de Leone ([www.leone.it](http://www.leone.it)), explicó su compañía decidió diseñar implantes de cono Morse que permite la unión de dos piezas porque siendo una compañía con casi 100 años de experiencia en ortodoncia conoce muy bien las ventajas y límites de los tornillos.

El representante de FADENTE ([www.fadente.es](http://www.fadente.es)), Francisco Jiménez presentó la última tecnología en 3D: la plataforma Promax de Planmeca “que se diferencia de la competencia por su calidad de imagen, movimiento de brazo tanto vertical como transversal y un servicio técnico en todo el país”.



La presidenta de la Sociedad Española de Implantes, Dra. Araceli Morales, y el presidente del congreso de Sevilla, Dr. Eugenio Velasco Ortega.



La exposición comercial atrajo una gran asistencia, como muestra la imagen.



La editorial Ripano presentó interesantes novedades y distribuyó Dental Tribune Spain en el congreso.

La editorial médica Ripano les ofrece sus últimas novedades editoriales  
 Más información en: [www.ripano.eu](http://www.ripano.eu) o al teléfono (+34) 91 372 13 77





El equipo de Global Medical Implants manifestó que el congreso de SEI había sido de gran calidad.



MIS Ibérica promocionó sus implantes después de organizar un congreso propio.



Antonio José Sánchez Muñoz, de la Escuela Sanluqueña del Arte de Veneniar, sirviendo manzanilla a los asistentes.



Nemotec presentó el NemoScan, un sistema de planificación implantológico



Fernando Mozo, director de Mozo-Grau, en su stand en Sevilla.

El director de Mozo-Grau ([www.mozo-grau.com](http://www.mozo-grau.com)), Fernando Mozo, manifestó que su compañía tiene acuerdos de distribución en India, China, Polonia, Chile, Colombia y Venezuela y en breve estarán en México, Paraguay y Ecuador. Sus líneas de implantes utilizan el modelo de hexágono de Brånemark (conexión externa) y el cono Morse (conexión interna) y tienen forma tronco-cónica, lo cual le da máxima superficie de contacto y similitud a la raíz del diente.

Jesús Toboso, de Eckermann ([www.eckermann-laboratorium.es](http://www.eckermann-laboratorium.es)), explicó que ofrecen implantes de conexión interna y externa y compatibles, “cubriendo el espectro de la aplicación clínica de la profesión”. El directivo describió sus sistemas como “sencillos e intuitivos” y dijo estar particularmente orgulloso de sus “soluciones protésicas, que son ingeniosas y originales”.

El gerente de Pic Dental, Adrián Hernández, explicó que su sistema de CAD/CAM combina un buen diseño con óptimo ajuste de las prótesis sobre los implantes. El uso de la fotogrametría, afirma, ha solventado la comunicación entre clínica y laboratorio.

Juan María Beck Hop, de Instrumentacion Radiológica ([www.instrumentacionradiologica.com](http://www.instrumentacionradiologica.com)), presentó el sistema de tomografía volumétrica Newtom que permite hacer análisis clínicos para implantes o cirugía guiada.

En futuras ediciones ampliaremos entrevistas realizadas con éstas y otras compañías. El próximo congreso de SEI tendrá lugar en Valencia en 2012.

**Recursos**

- SEI: [www.sociedadsei.com](http://www.sociedadsei.com)

**DIRECTA**  
Design by Dentists

**FENDERMATE<sup>®</sup>**  
Matrix

Inserte la matriz

La parte convexa determina el punto de contacto

Su fina adaptación y adecuación a la forma de la pieza evita el contacto de la pieza adyacente

La flexibilidad de su ala permite una perfecta adaptación

**The World's Fastest Matrix?**

**FenderMate está diseñado para los rellenos de composite**

3328-1101 © Directa AB

FenderMate® is a trademark registered by Directa AB. Registered Design and Patent pending.

DIRECTA AB P.O. Box 723, SE-194 27 Upplands Väsby, Sweden  
Tel: +46 8 506 505 75, Fax: +46 8 590 306 30, info@directadental.com, www.directadental.com



El Dr. Miguel Peñarrocha, de la Universidad de Valencia

## Una investigación muy especial

Por Javier Martínez de Pisón

Sevilla

**E**l Departamento de Estomatología de la Facultad de Medicina y Odontología de la Universidad de Valencia realiza desde hace años investigación avanzada y tratamientos de implantes únicos a personas con problemas especiales.

El Dr. Miguel Peñarrocha, catedrático de Cirugía Bucal, explica durante el Congreso de la Sociedad Española de Implantología (SEI), que la universidad trata a personas con diversas afecciones como por ejemplo epidermólisis, enfermedad que provoca ampollas continuas en la piel, que luego sangra, dejándola muy frágil.

“Los dientes sangran mucho cuando se limpian y al final se acaba por perderlos”, explica Peñarrocha. “El hueso se atrofia, les empiezan a salir ampollas porque mastican duro y se hieren. Acaban con boca pequeña por las lesiones y la lengua se les cubre de ampollas por la parte de fuera”.

Obviamente esta condición lleva a que los pacientes no puedan masticar ni tragar, ya que experimentan también problemas en el esófago.

Las primeras publicaciones a nivel mundial sobre el tratamiento en la boca de la epidermólisis se han hecho en la Universidad de Valencia.

“Nos hemos ido especializando en tratar a personas con enfermedades especiales porque la clínica privada no quiere tratarlos”, continúa Peñarrocha. “Así que hemos aprendido a manejar pacientes con poco hueso, lo cual nos ha llevado a colocar implantes en sitios raros, como el agujero de donde sale un nervio”.

El departamento ha desarrollado una línea sobre sitios de colocación de implantes, aplicando lo que han descubierto, la cual es útil para las personas ancianas o con poco hueso remanente. Las dos líneas básicas de investigación que siguen son: pacientes con necesidades especiales y pacientes con grandes atrofiaciones.

Otra de las especialidades desarrolladas es cirugía periapical para mantener el diente, que también han aplicado a los implantes, “porque la mayoría de fracasos, en el momento de colocarlos y la semana después, es habitualmente por infección”.

A partir de la investigación realizada la institución ha publicado formas



El Dr. Miguel Peñarrocha, al centro, rodeado de su equipo de investigación.

de tratar al implante infectado en las primeras semanas para que sobreviva.

Además, la facultad está haciendo investigación básica con células madre. Concretamente están investigando su papel dentro de la pulpa.

“Cogemos los dientes que extraemos, los cordales, los cortamos, les sacamos la pulpa y a partir de ahí aislamos y cultivamos células madre, que se diferencian de las musculares, dérmicas o miocárdicas. La idea es que en el futuro se pueda crear un tejido que tenga una aplicación clínica”, comenta Peñarrocha. **DT**

### Referencias

1. Peñarrocha M, Carrillo C, Peñarrocha M, Peñarrocha D, Arx TV, Vera F. Symptoms Before Periapical Surgery Related to Histologic Diagnosis and Postoperative Healing at 12 Months for 178 Periapical Lesions. *J Oral Maxillofac Surg.* 2011.
2. Peñarrocha M, Carrillo C, Boronat A, Peñarrocha M. Maximum use of the anterior maxillary buttress in severe maxillary atrophy with tilted, palatally positioned implants: a preliminary study. *Int J Oral Maxillofac Implants.* 2010;25(4):815-20.
3. von Arx T, Peñarrocha M, Jensen S. Prognostic factors in apical surgery with root-end filling: a meta-analysis. *J Endod.* 2010;36(6):957-75.

Hablamos con el Dr. José Luis Fernández Bordes

## La radiología digital ofrece seguridad

Sevilla

**U**na de las conclusiones del pasado Congreso de SEI es la necesidad de realizar estudios de radiología digital, no sólo previamente a la colocación del implante sino incluso después, como una forma de control.

El Dr. José Luis Fernández Bordes, entrevistado durante dicho congreso, afirma que los análisis de radiología digital son el mejor arma de los implantólogos, tanto clínica como legalmente.

Fernández Bordes dirige un Centro de Radiología Digital en Málaga, que lleva en funcionamiento cinco años. La clínica fue una de las primeras en obtener un escáner que emite imágenes DICOM, lo cual ofrece al odontólogo que hace implantología el mejor método diagnóstico radiológico para manejar el hueso.

La precisión en este sentido es en gran medida la clave del éxito, especialmente cuando el hueso del paciente es muy carente.

“Contamos con un i-Cat de 1.8 GHz, que no emite imágenes en tres dimensiones, lo cual es algo que se monta con un software especial. El i-Cat produce imágenes de los cortes, las combina, y graba el estudio con imágenes DICOM en un CD. Después de eso tienes que utilizar un programa para obtener imágenes

3-D”, explica Fernández Bordes.

La utilidad de esta tecnología, cuyas imágenes permiten incluso realizar cirugía implantológica guiada, es obvia: los pacientes hoy en día exigen la máxima seguridad, especialmente cuando se trata de un procedimiento quirúrgico, aunque sea mínimamente invasivo.

“La seguridad se consigue porque obtienes imágenes de cortes precisos a escala 1:1 en realidad no hay ningún dispositivo que te dé esa escala, hay que saber hacerlo, es decir, que te aproximas mucho a la realidad”, explica el especialista. “Esto te permite decidir, antes de la colocación, el tipo de implante más apropiado (conexión interna o externa), el tamaño, el diámetro y, sobre todo, te da una visión global de la boca, lo cual es una gran ayuda tanto si colocas uno como varios implantes”.

Esta precisión es obviamente esencial para el tratamiento prostodóntico posterior, que es lo que verdaderamente le importa al paciente.

Otro argumento importante de la ra-

diología digital es la seguridad penal que ofrece ante cualquier problema que pueda surgir. Si el método diagnóstico

utilizado es el mejor que existe, ello limita la responsabilidad legal del odontólogo. En España, la mayoría de las demandas al sector proviene de procedimientos de implantes.

“Hace dos años una odontóloga me mandó un caso de un familiar para escanear”, cuenta Fernández Bordes. Ella creía por las mediciones que había hecho con su Orthopanto que tenía dos centímetros de altura en la zona posterior en la pieza 26 o 27. Y cuando abrió se encontró con un filo de cuchillo que hacía imposible colocar el implante y un biotipo de mucosa muy grueso, que no supo valorar”.

La seguridad en la implantología depende en gran medida en los diagnósticos radiológicos digitales. Em-

prender un procedimiento sin haber obtenido previamente imágenes TAC (Tomografía Axial Computarizada)

produce siempre “un palpito de inseguridad”.

Además, el futuro de la implantología pasa por el desarrollo de la implantología guiada, lo cual requiere imágenes TAC. Muchas compañías están desarrollando sistemas de cirugía guiada, una técnica en la que se está avanzando notablemente.

Otra de las ventajas de las imágenes TAC es que pueden evitar tener que abrir la mucosa, lo cual hace “hibernar al implante de una forma mucho menos traumática”.

Respecto a los niveles de radiación que emiten estos dispositivos, Fernández Bordes afirma que excepto en niños, donde pueden ser peligroso, los análisis digitales son imprescindibles antes de la cirugía implantológica. **DT**



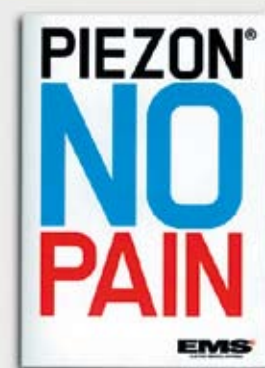
El Dr. Fernández Bordes en el congreso de SEI.

EMS-SWISSQUALITY.COM

**EMS**<sup>+</sup>  
ELECTRO MEDICAL SYSTEMS

# EL NUEVO PIEZON

PIEZON MASTER 700: EL MÉTODO ORIGINAL PIEZON  
A LA CABEZA CON TECNOLOGÍA INTELIGENTE  
i.PIEZON



> Un nuevo folleto:  
información detallada  
sobre el Método  
Original Piezon y el  
nuevo PiezonMaster 700

**SIN DOLOR** para el paciente: exactamente lo que el creador del método Original Piezon tenía en mente cuando diseñó el Piezon Master 700.

El resultado es un tratamiento que no irrita los dientes ni las encías y que suaviza excepcionalmente la superficie de los dientes sin abrasar el epitelio bucal.

Es una fusión entre tecnología inteligente e incomparable precisión. La perfecta combinación entre el instrumental con LED de Original Piezon y el módulo i.Piezon garantiza que los movimientos de los instrumentos están perfectamente alineados con el diente. Proporciona un ajuste único al utilizarlo con EMS Swiss Instruments, fabricados con acero quirúrgico ultrafino biocompatible.

Gracias a su panel táctil de última generación, el nuevo Piezon Master 700 establece nuevos estándares de higiene y funcionalidad. Todos salen ganando y se sienten satisfechos: el paciente, el médico y toda la profesión.

Si desea más información >  
[welcome@ems-ch.com](mailto:welcome@ems-ch.com)





Un protocolo mínimamente invasivo ofrece ventajas para el paciente y el dentista

# La nueva estética integral

Por Javier Martínez de Pisón

**E**l Dr. Sushil Koirala afirma que la tecnología debe servir para mejorar la salud, nunca para comprometerla, razón por la que este reconocido experto en odontología estética decidió crear guías de tratamiento para su especialidad.

Preocupado por la rápida evolución de los procedimientos estéticos, Koirala, que tiene casi dos décadas de experiencia en odontología estética, comenzó a cuestionar si el objetivo de muchas de las técnicas en uso era mejorar la salud o simplemente ofrecer al paciente una nueva imagen, independientemente de sus consecuencias a largo plazo.

Poco a poco, la práctica y la investigación llevaron a Koirala a desarrollar un protocolo clínico que subraya la importancia del diagnóstico precoz, la intervención temprana, la aplicación de técnicas mínimamente invasivas o el uso de materiales científicamente probados, además de tener en cuenta las características psicológicas y étnicas del paciente.

La propuesta de Koirala, que es fundador y presidente de la Academia de Odontología Cosmética de Nepal y de la Academia de Odontología Estética del Sureste Asiático, combina así ciencia y tecnología occidental, experiencia y sentido común, y elementos de la filosofía védica originaria de la India, cuya meta es alcanzar una armonía natural con el entorno.

## Un artículo de gran impacto

El Dr. Koirala, en un artículo original titulado *Minimally Invasive Cosmetic Dentistry: Concept and Treatment Protocol*, propuso en 2009 una guía práctica de técnicas mínimamente invasivas en odontología estética, disciplina más preocupada por la apariencia de sus resultados que por la evidencia científica de muchos de los procedimientos que utiliza, la preservación de piezas dentarias o su impacto en la salud del paciente a largo plazo.

El artículo, publicado en la revista *Cosmetic Dentistry* y traducido a varios idiomas, atrajo la atención de muchos profesionales que buscaban un protocolo clínico serio para procedimientos estéticos. El protocolo subraya algo que desgraciadamente no se respeta demasiado: la necesidad de preservar la mayor cantidad posible del tejido natural. El desarrollo del protocolo de **Odontología Cosmética Mínimamente Invasiva (MiCD)** no fue fácil, ya que se trata de un enfoque integral que combina filosofía y ética, guías clínicas e investigaciones avanzadas. Y, aunque suene complejo, ofrece ventajas tanto para el paciente como para el dentista, ya que establece un rigor clínico para todos los procedimientos y antepone la salud del paciente a sus deseos estéticos.

Una de las disyuntivas de la odontología estética consiste precisamente en distinguir entre lo que el paciente desea y lo que necesita. Koirala propone que antes de iniciar cualquier tratamiento el odontólogo se responda a este simple test:

¿Cómo trataría al paciente si fuera mi familiar?

El resultado es el primer protocolo de tratamiento mínimamente invasivo en odontología estética que tiene rigor científico y, probablemente lo que es más importante, que toma en consideración las necesidades reales de salud del paciente.



La Rueda del Vida tibetana, símbolo de la filosofía budista (arriba), es el concepto en el que el Dr. Koirala ha basado su Rueda de la Sonrisa (página 4), que se guía también por cuatro principios básicos: respetar la salud, la función, la psicología y la estética del paciente.

¿Aplicaría el mismo tratamiento, independientemente de quién sea el paciente?

¿Estoy satisfecho conmigo mismo y soy competente para tratar el caso?

¿Está el paciente satisfecho con los costos Biológicos, Económicos y de Tiempo (BFT) que conlleva el tratamiento?

Estas preguntas requieren seguir principios éticos. La primera plantea si un odontólogo estaría dispuesto a realizar el mismo tratamiento a, digamos, un familiar cercano que a un extraño dispuesto a pagar por el mismo. La segunda cuestiona el grado de satisfacción personal y profesional y, hasta cierto punto como consecuencia, su capacidad técnica. Por su parte la tercera antepone la opinión del paciente, una vez que ha entendido lo que implica el tratamiento estético en tres ámbitos diferentes.

## ¿Qué es la belleza?

La definición de la belleza difiere en cada la cultura, lo cual afecta también a los procedimientos estéticos. La estética contemporánea propone que el cánón de la belleza son dientes grandes y blancos y una sonrisa recta, pero esos parámetros no son válidos para todo el mundo. Koirala, originario de Nepal, explica que “a los pacientes asiáticos no les importa tener un poco de superposición dentaria, que ven como algo natural. Por lo tanto, no podemos utilizar la misma fórmula genérica a nivel mundial”. El problema es que muchos técnicos dentales aplican normas estéticas occidentales a pacientes no occidentales que tienen rasgos faciales diferentes. Diversos estudios han demostrado por ejemplo que la pulpa dental de los pacientes asiáticos es por lo general más amplia que la de los pacientes europeos o norteamericanos.

El experto advierte que es necesario usar la conciencia a la hora de elegir una

técnica que sea adecuada, porque la tecnología no siempre está orientada hacia la salud. Koirala piensa por ejemplo que la tecnología CAD/CAM es útil, pero que debe ser refinada como técnica restauradora. “El CAD/CAM actualmente requiere realizar extensiones para realizar una inserción y lograr durabilidad y estética, por lo tanto, al utilizar esta tecnología estamos comprometiendo la salud”, afirma.

Este es el contexto contra el que el Dr. Koirala se rebeló y que resultó en el protocolo de MiCD, el cual resume como “una guía basada en evidencia científica y valores filosóficos, que toma en cuenta las características étnicas del paciente”. Koirala sugiere que el odontólogo escuche y entienda los deseos personales y culturales del individuo, que se esfuerce en preservar la belleza en la tradición étnica del paciente, en lugar de seguir simplemente un patrón de belleza universal.

Por ejemplo, afirma que si bien es cierto que hay personas que necesitan un blanqueamiento dental, “en la mayoría de los casos el color de los dientes tiene un equilibrio natural perfecto. Los ojos, los dientes y el tono de la piel deben estar en armonía. Si los dientes se blanquean demasiado, el resultado es raro, antinatural.”

## Un cambio de actitud

El protocolo de la MiCD no consiste en nuevas técnicas clínicas, sino en una nueva forma de aplicarlas, utilizando la conciencia, que beneficie al paciente y al dentista. De hecho, no rechaza ningún procedimiento, incluyendo la colocación de coronas o puentes, pero exige sopesar si las opciones invasivas pueden evitarse y utilizarlas siempre como último recurso.

“No se trata de no extirpar tejidos, sino de extirpar lo mínimo posible”, explica Koirala, consciente de que su protocolo implica un cambio de actitud en el uso de técnicas clínicas, lo cual es a veces difícil de lograr debido a la educación de muchos odontólogos.

En pocas palabras, lo único que un dentista tiene que hacer para cumplir con el protocolo de MiCD es modificar sus prioridades, cambiar su modo de pensar y seguir las siguientes cinco reglas de oro:

- 1. Es mejor prevenir.** Exploración temprana de enfermedades y defectos para reducir al mínimo posible el tratamiento invasivo en el futuro.
- 2. Seguir “la rueda de la sonrisa”.** Cuatro principios para el diseño de la sonrisa que adaptan el concepto hindú de la rueda de la vida a la odontología: respetar la salud, la función, la psicología y la estética del paciente.
- 3. No hacer daño.** Utilizar procedimientos clínicos que potencien al máximo la conservación del tejido sano.
- 4. Odontología basada en la evidencia.** Seleccionar técnicas, materiales y equipo respaldados por la evidencia científica más actual.
- 5. Mantenimiento regular.** Centrarse más en el mantenimiento regular, la restauración oportuna y en realizar evaluaciones rigurosas, conceptos que deben ser entendidos por el paciente. Así, se trata de pautas sencillas, adaptables y dinámicas, porque la ciencia evoluciona constantemente.



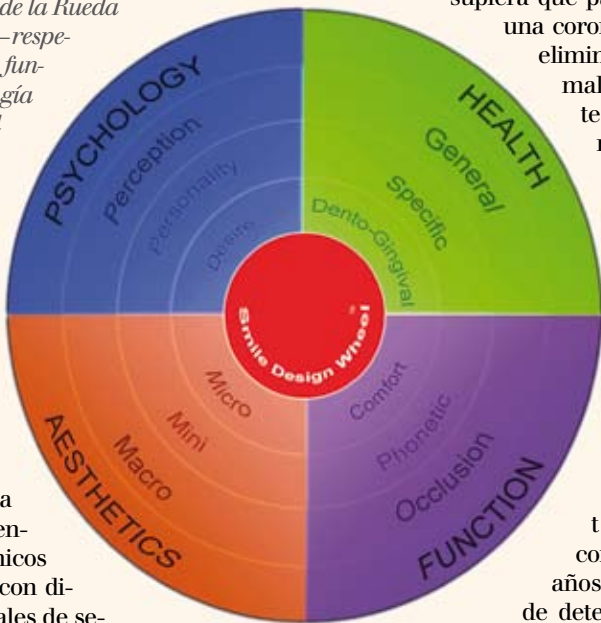
**La calidad ante todo**

Cuando Koirala publicó su protocolo de MiCD en 2009 no sólo ganó seguidores, sino también el respeto de fabricantes de productos odontológicos de alta calidad, que pronto lo llamaron.

“Me reuní con Patrick Loke, quien me dijo que le había gustado el concepto de MiCD porque su empresa enfatiza la salud del paciente y desarrolla productos bioestéticos”, comenta Koirala refiriéndose al director de Marketing de Shofu para la zona del Pacífico Asiático.

Loke le propuso que probara su protocolo con los materiales más innovadores de Shofu, los giómeros (término híbrido derivado de las palabras “ionómero de vidrio” y “composite”). Los resultados clínicos con estos compuestos impactaron tanto a Koirala que escribió un libro sobre sus ventajas estéticas y funcionales. El único giómero actualmente en el mercado es **Beautiful** de Shofu (ver recuadro.)

*Los principios de la Rueda de la Sonrisa —respetar la salud, la función, la psicología y la estética del paciente— son una guía para el ejercicio de la odontología integral*



Koirala y Shofu están llevando a cabo actualmente ensayos clínicos a largo plazo con diversos materiales de segunda generación centrados en el protocolo de MiCD, cuya intención es demostrar que el protocolo mejora los resultados estéticos y funcionales. El concepto de MiCD se encuentra en su etapa preliminar en todo el mundo, pero la serie de conferencias impartidas en el sudeste asiático en 2010 sobre el tema obtuvieron una importante respuesta y despertaron gran entusiasmo. Sólo en Manila (Filipinas) 400 odontó-

logos se inscribieron en la Red Global de MiCD, asociación que agrupa a los odontólogos que siguen esta filosofía.

“Este es el momento adecuado para esta nueva filosofía”, asegura Koirala. “Espero que en cuatro o cinco años una nueva generación de odontólogos estéticos comience a discutir como tópico central la preservación de la salud a largo plazo y que los futuros dentistas consideren en el tratamiento el concepto mente-cuerpo-comportamiento y el medio ambiente de los pacientes”.

**Técnicas no invasivas**

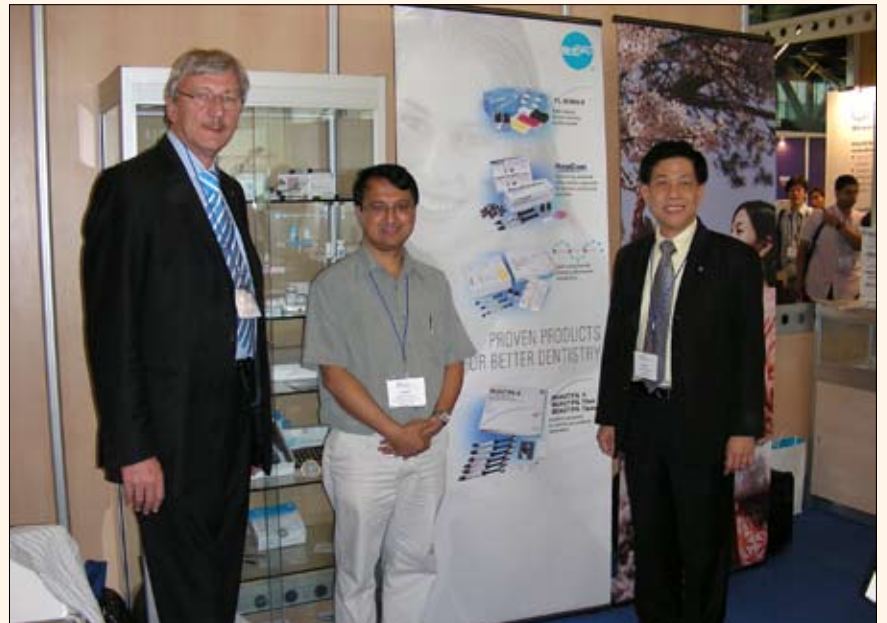
La medicina utiliza desde hace ya mucho tiempo procedimientos no invasivos y estrategias de promoción de la salud para prevenir enfermedades. Sin embargo, en la odontología el único campo en el que se utilizan técnicas no invasivas rutinariamente es en la restauración de tejidos cariados.

“Una premisa central en medicina es evitar extirpar tejidos. Si el paciente

supiera que para colocar una corona hay que eliminar el esmalte del diente, probablemente se negaría al procedimiento”, asegura Koirala.

“Por supuesto, es necesario empezar a una edad temprana, como los 6 ó 7 años, con el fin de detectar defectos en la sonrisa como problemas ortodóncicos,” continúa. “Todo lo que afecte la salud oral, incluyendo la estética, se debe sopesar a una edad temprana”.

“Un odontólogo puede usar el protocolo de MiCD o no”, comenta Koirala, “pero todos están de acuerdo en que el concepto central de la preservación del tejido es el enfoque correcto. Por eso exhorto a los odontólogos interesados



El Dr. Sushil Koirala en el congreso de IADR en Barcelona (España), con Wolfgang Van Hall, gerente de Shofu Alemania, a la izquierda, y Patrick Loke, director de marketing de la empresa en el Pacífico Asiático.

**“Preservar la salud y mejorar la sonrisa”**

El público actual es mucho más exigente en cuanto a los tratamientos que está dispuesto a aceptar.

El uso de la amalgama es un buen ejemplo. Un alto porcentaje de los pacientes prefiere hoy en día evitar los empastes de amalgama y exige materiales del color del diente. Además, una restauración con amalgama requiere eliminar gran cantidad de tejido, mientras que las nuevas restauraciones directas son menos dañinas y mucho más estéticas.

“Muchos pacientes exigen restauraciones estéticas directas, carillas sin preparación, restauraciones indirectas con preparación mínima o mini-implantes, procedimientos menos invasivos”, comenta Patrick Loke, director de Marketing de Shofu para el Pacífico Asiático. “Es una tendencia que está aumentando”.

Así, el objetivo actual, según Loke, es “lograr una buena estética con un tratamiento mínimamente invasivo y el uso de materiales bioestéticos”. “Somos el socio oficial de la Red Global de MiCD —cuyo lema es “Preservar la salud y mejorar la sonrisa”—, y estamos comprometidos a apoyar activi-

dades de carácter educativo como talleres, conferencias y simposios, tanto para público como para profesionales”, afirma Loke.

Los avanzados materiales de restauración de Shofu utilizan la tecnología S-PRG (Surface Pre-Reacted Glass Ionomer), la cual proporciona una estética predecible, una mejor función y permiten la liberación y recarga de fluor. Así, se puede restaurar una pequeña cavidad eliminando sólo la zona afectada, tras lo cual el compuesto ayuda a remineralizar la estructura del diente.

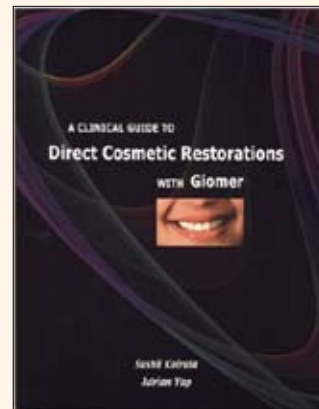
La tecnología S-PRG ha probado su eficacia en ocho años de ensayos clínicos. Los nuevos estudios en curso utilizan los protocolos de MiCD y nuevos materiales, que proporcionan una mejor función y estética. Estos nuevos compuestos fueron presentados en el congreso de la Asociación Internacional para la Investigación Dental (IADR) en Barcelona (España).

Los materiales bioestéticos de Shofu que utilizan la tecnología S-PRG son los nuevos **Beautiful II** y **II FL-Bond**, que son giómeros de segunda generación.



**Minimally Invasive Cosmetic Dentistry**

*Logotipo de la Red Mundial de MiCD, portal de internet para los profesionales que quieren seguir sus principios, donde se proporciona educación y se fomenta el uso de materiales cuya calidad está probada por la evidencia científica.*



El libro de Koirala sobre restauraciones usando giómeros.



El Dr. Koirala inaugura una clínica en una aldea remota de Nepal, donde realiza trabajo voluntario por la comunidad.