Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Hispanic and Latin American Edition

Editado en Miami | www.dental-tribune.com | No. 11, 2016 Vol. 13

«Mi vida ha sido muy intensa»

Dr. Víctor Guerrero, presidente del Congreso ADM-AMIC

MAESTROS DE LA ODONTOLOGÍA

Espectacular promoción del congreso en el Festival Internacional del Globo de León, Gto.

LIDERES DE LA INDUSTRIA • AMIC DENTAL • CLINICAS ESPECIALES • GILBERTO HENOSTROZA • CARICATURA

AMD LASERS®

Efectivo. Práctico. Económico. Un láser de clase mundial.

TODO Dentista — TODO Higienista — TODA Clínica — TODA Operatoria

"Picasso es un instrumento impresionante y asequible para cirugía del tejido blando, y una necesidad para mi clínica estética".

Larry Rosenthal, D.D.S.
Director, Aesthetic Advantage
New York, New York

"...Impresionante, todo dentista debe tener uno".

Nash Institute
Charlotte, N. Carolina

www.amdlasers.com
(866) 999-2635

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Director General
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Marketing y Ventas
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Esta edición mensual se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Dental Tribune Study Club
El club de estudios online de Dental Tribune, avalado con créditos de la ADA-CERP, le ofrece cursos de educación continua de alta calidad. Inscríbase gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International
Licensing by Dental Tribune International

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
Tel.: +44 161 223 1830
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor/ Social Media Editors Claudia Duschek, Anne Faulmann, Kristin Hübner, Yvonne Bachmann
Copy Editors Sabrina Raaff, Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Chief Financial Officer Dan Wunderlich
Chief Technology Officer Serban Veres

Business Development Mgr. Claudia Salwiczek
Jr. Manager Business Dev. Sarah Schubert
Project Manager Online Tom Carvalho
Event Manager Lars Hoffmann
Education Manager Christiane Ferret
PR & Communications Mgr. Marc Chalupsky
Marketing Services Nadine Dehmel
Sales Services Nicole Andrä
Accounting Services Karen Hamatschek, Anja Maywald, Manuela Hunger

Media Sales Managers
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Melissa Brown (*International*)
Antje Kahnt (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Maria Kaiser (*North America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
Barbora Solarova (*Eastern Europe*)

Executive Producer Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 *173*
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

Regional Offices
ASIA PACIFIC
Dental Tribune Asia Pacific Ltd.
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 |Fax +8523113 6199

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.
©2016 Dental Tribune International.
All rights reserved.

Francisco Javier Ramírez Delgado, director de Manufacturera Dental Continental (MDC)

El Dr. Víctor Manuel Guerrero Reynoso, presidente del Congreso Internacional ADM-AMIC.

El Dr. Carlos Vélez García, propietario de la clínica Carlos Vélez Diseño de Sonrisas.

Restauración editorial

Dental Tribune se renueva para llevarle el mejor contenido editorial de toda Latinoamérica. Hemos creado nuevas secciones, que indagan en la profesión y resaltan la labor de quien se lo merece, y cambiado la diagramación para que sea más ágil y amena.

En estas páginas encontrarán nuestra primera columna sobre «tips» dentales. La diferencia con otras de este género es que la nuestra está escrita por el Dr. Gilberto Henostroza, uno de los investigadores más relevantes del continente, quien con humor la ha titulado **«Ahí está el detalle»**, su homenaje personal a Mario Moreno. Lo cortés no quita lo valiente.

El Dr. Henostroza es también objeto de un artículo que advierte sobre algo que muchos parece que se niegan a entender: que quienes no aprendan de verdad los principios en los que se sostienen las restauraciones están inevitablemente abocados a verlas fracasar. El docente peruano presenta este mes su nuevo en libro en México y es uno de los conferencistas estrella del Congreso ADM-AMIC, que está lleno de ellas. No se lo pierdan.

Por su parte, el Dr. Enrique Jadad arremete con su vehemencia habitual contra quienes denigran a la profesión, contra aquellos que hacen restauraciones infames o venden falsas fórmulas de blanqueamiento dental en centros comerciales sin pena ni verguenza. El investigador colombiano presenta casos espeluznantes de «horrontología», una cruzada personal cuya intención es concientizarnos y protestar a viva voz, con objeto de defender y dignificar a la profesión. Si no lo hacemos nosotros, ¿quién lo va a hacer?

El ilustre Dr. Víctor Guerrero Reynoso, presidente de ese gran foro científico que es el Congreso ADM-AMIC y portada de este número, es el primer protagonista de nuestra serie de artículos **«Maestros de la Odontología»**, que le cuenta detalles de su pasado y de sus predilecciones que pocos saben, como que para promocionar el congreso mandó construir una aeronave con el logo del congreso que hizo volar en el mismísimo Festival Internacional del Globo de León, Guanajuato. Si no se lo creen miren la foto de portada, tomada por él mismo, otra de sus aficiones.

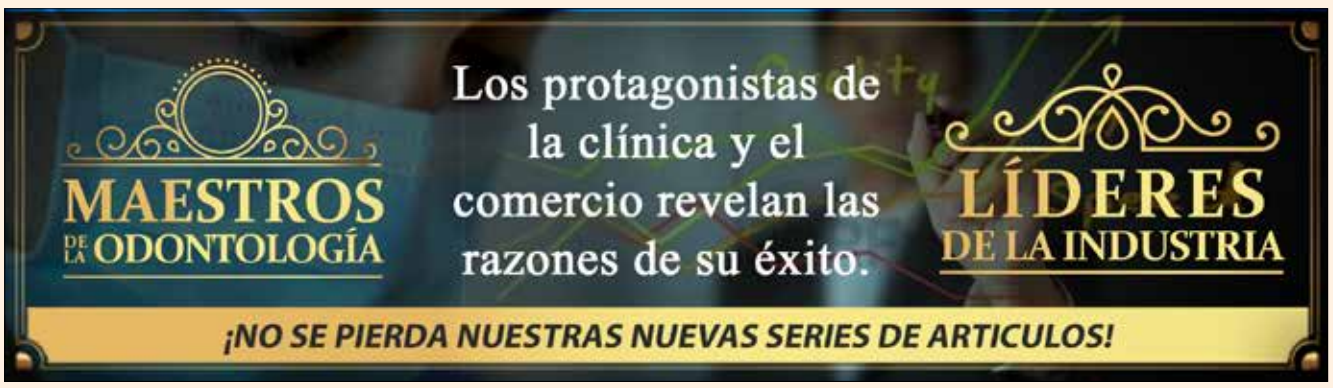
«Líderes de la industria» es una nueva serie de artículos dedicada a esos empresarios que marcan la diferencia por su rectitud y su tesón. La serie se inicia con un perfil del Lic. Javier Ramírez Delgado, director de la empresa MDC de Guadalajara, que fabrica productos como Antivet, un desmanchador de fluorosis único en el mundo.

«Clínicas singulares» le muestra por dentro algunos de los mejores consultorios del mundo, le cuenta con qué están equipados y quién los diseñó. Comienza con el del Dr. Carlos Vélez, en Cartagena, desde cuyas ventanas se ve el mar Caribe.

El escritor y humorista Carlos Bernales, más conocido como Cabe, pretende arrancarle una sonrisa con sus caricaturas de líderes de opinión de la odontología. Esta sección, titulada **«Sin anestesia»**, comienza con un cartón del Dr. Lauro Medrano-Saldaña, que no sabía lo que le esperaba cuando se lanzó —y ganó— la elección para presidente del mayor congreso odontológico de Estados Unidos. Ahora lo va a saber.

Esperamos que estas nuevas secciones sean de su agrado, que se anuncien y se suscriban a la edición impresa de la revista para poder seguir llevándoles noticias y artículos clínicos de alta calidad. DT

—El Director



Ahí está el detalle

El espejo bucal

Por Gilberto Henostroza

Sin duda alguna, es el instrumento más indispensable y emblemático de la odontología. Salvo los de superficie metálica (idealmente anodizada por una capa de rodio), generalmente el espejo consiste de un lámina transparente de vidrio o de polímeros, capaz de reflejar las imágenes gracias a una capa de aluminio u otro metal, que recubre bien sea el anverso o el reverso de la lámina.

Esto último es de crucial importancia para la profesión, por cuanto la imagen obtenida con espejos recubiertos en el anverso es mucho más precisa que aquellos que ostentan el recubrimiento en el reverso, característica particularmente importante cuando se reflejan objetos pequeños (un diente, la punta de una sonda). En los primeros, la imagen se refleja en la superficie frontal, mientras que en los segundos debe atravesar todo el espesor de la lámina.

El Dr. Henostroza, experto en adhesión y estética dental, es uno de los principales investigadores del Latinoamérica.

Aunque el espesor de la lámina transparente solo es de alrededor de 1 mm, las diminutas dimensiones a las que trabaja el odontólogo determinan distorsión de la imagen y con ello incrementan el potencial de fallas en los procedimientos.

El modo práctico de diferenciar entre ambos tipos es apoyar la punta de una sonda en la superficie del espejo y observar si «hace contacto» con su reflejo, circunstancia que lo identificará como de reflejo frontal. A menudo este tipo es conocido como de reflejo frontal o también con el anglicismo
front surface mirror.

MI OPINION: Vale la pena invertir en espejos de reflejo frontal a pesar de ser algo más costosos, ya que brindan mayor precisión. DT

Espejo tipo front surface mirror que refleja una continuidad de imagen.

En este se aprecia que la imagen no se continúa, que está separada.

Diseño y liviandad

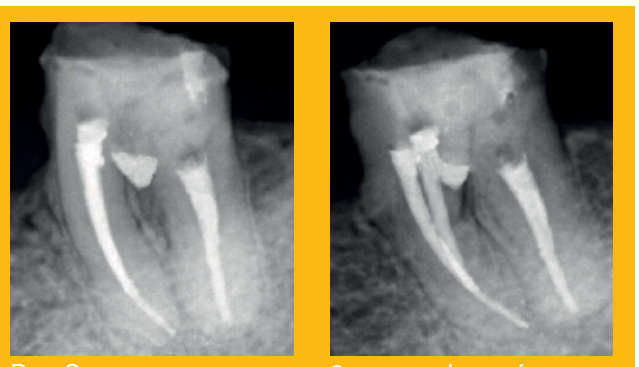
angelus

Aplicador de MTA

Instrumento para uso del MTA

Para aplicación del MTA en cavidades pequeñas.

- **Punta extremadamente delgada:** Utilización en procedimientos endodónticos clínicos (intracanal) y quirúrgicos
- **Esterilizable:** Garantía de Bioseguridad
- **Design ergonómico:** Facilidad de manipulación
- **Dos tamaños:** Para uso en diversas cavidades



Pos Op

2 meses después

Images cedidas por
Prof. Dr. Fábio Duarte da Costa Aznar

Imágenes meramente ilustrativas.

www.angelus.ind.br

¿Existe realmente el Diseño de la Sonrisa?

Por Enrique Jadad

La profesión odontológica está atravesando un período aterrador, vergonzoso. Parece que se nos olvidó para que fuimos formados. El verdadero fundamento de la odontología es la prevención, pero el grueso de los profesionales está dedicado a una odontología prehistórica, que está causando un daño irreparable a muchos pacientes.

Además, los odontólogos están dando todo tipo de «regalos»: desde consultas, profilaxis, radiografías y exámenes ortodónticos gratis a descuentos en implantes del 40%. ¿Les regalan los insumos a estos «comerciantes de la odontología»? ¿Es ético obsequiar tratamientos?

Especialista en Rehabilitación Oral, investigador y conferencista internacional con práctica privada en Barranquilla (Colombia) y fundador del Grupo Dignificar la Odontología (FaceBook). Contacto: ejadad@gmail.com

Cuando una persona va a una peluquería, salón de belleza o centro de estética, ¿obtiene regalos o dádivas? ¿Les ofrecen planes de financiamiento? La respuesta es NO, pero esto es lo que sucede en la Odontología, lo cual es inadmisible.

La sobrepoblación de profesionales concentrados en las grandes ciudades hace cada vez más difícil practicar una Odontología ética. Tristemente, se utilizan materiales de mala calidad y una publicidad engañosa que ofrece «tratamientos» en tiempo récord y a muy bajo costo. Todo esto sin tener en cuenta la biología y la fisiología del ser humano, lo cual genera consecuencias irreparables con procedimientos como "Blanqueamientos dentales en 1 Hora», «Diseños de Sonrisa en 1 sola cita» o «Restauraciones Express para Ejecutivos con poco tiempo».

Desastre de Sonrisa. Dientes de hermosa morfología, esmalte intacto y leves malposiciones fácilmente corregibles con ortodoncia y aclaramiento dental. El resultado del tratamiento de la foto: apariencia artificialmente blanca y extremada longitud, donde se vislumbra daño en los tejidos periodontales y un futuro incierto por la mutilación y el enchapado con resinas.

El principal problema es la gran avalancha de avisos publicitarios faltos de ética, que llaman la atención de los pacientes para que se hagan un «Diseño de la Sonrisa» realizado por supuestos Especialistas en Estética

Dental, especialización que NO EXISTE. La única especialidad que podría abarcar la reconstrucción del sector anterior de los dientes es la Rehabilitación Oral o la Prostodoncia.
«Diseño de la Sonrisa» no es más que una frase creada por unos brillantes mercaderes de la odontología a quienes solamente les importa llenarse los bolsillos de dinero, a expensas de los inocentes deseos de los pacientes por tener dientes lindos como las modelos de la televisión. Todo este mercadeo sin límites está lleno de mentiras y exageraciones, cuya única finalidad es generar «clientes» deslumbrados por esta publicidad agresiva, contratada por personajes que llevan muchos años engañando a la sociedad.

El verdadero Diseño de la Sonrisa sería hipotéticamente aceptable si la corrección de malposiciones dentales se basara en terapias ortodónticas, donde de una forma profesional, basada en la evidencia, se corrigieran las rotaciones, inclinaciones y malposiciones dentales. Pero no podemos pretender corregir esos defectos estéticos y funcionales llenando los dientes de los pacientes con resinas o restauraciones «temporales», como son las carillas adhesivas.

Nuestra sociedad ha sido invadida por este acto irresponsable de mutilar dientes. A diario se ven casos de niñas que le piden a sus padres que les regalen un «Diseño de la Sonrisa». Por favor, señores padres de familia: NO permitan que a sus hijos les llenen los dientes de resinas o carillas. NO permitan que les hagan «diseños de la sonrisa», procedimientos que pueden ser muy lesivos a tan temprana edad, cuando las raíces de los dientes no están totalmente formadas y los peróxidos de hidrógeno y ácidos requeridos para fijar las carillas pueden penetrar en la pulpa o el nervio del diente y causar daños irreparables.

Otro caso de dientes en perfecto estado manejados con el fatídico concepto de «Diseño de la Sonrisa» basado en carillas de resinas monocromáticas y sobrecontorneadas, los cuales deberían haber sido tratados con odontología racional y predecible.

Nuestra sociedad ha sido invadida por este acto irresponsable de mutilar dientes.

Es aterrador ver a pacientes con dientes extremadamente largos y blancos, sin tener en cuenta que los dientes tienen parámetros y rasgos propios, que cada ser humano es una entidad individual. No podemos copiar o duplicar los dientes como si fueran muebles: cada paciente es único, y por eso no compartimos en absoluto el boom de la estética dental desmedida e irresponsable que exige que los pacientes tengan dientes grandes y blancos, a expensas de violar la integridad de un tejido que, una vez que desaparece, no vuelve jamás. DT

Dignificar la Odontología

Grupo de odontólogos y afines que nace en Facebook hace tres años, cuando un grupo profesionales intercambia conceptos sobre los fatídicos diseños de sonrisas que están generando una pandemia dental a nivel mundial.

Los Drs. Enrique Jadad Bechara y Mario Aristizabal Franco, compañeros de estudios en la Pontificia Universidad Javeriana en la década de 1980 que han mantenido una fuerte amistad por más de 35 años, deciden crear el grupo para analizar la práctica de la odontología hoy día.

Este portal de Facebook mantiene también informados a sus miembros sobre congresos y cursos de actualización que se realizan en diferentes países.

Esterilizar la pieza de mano es asegurar su futuro

Por Enrique Acosta-Gío

Uno de los mayores expertos internacionales en seguridad del paciente y control de infecciones asegura convincentemente que no esterilizar la pieza de mano es una conducta de alto riesgo para la salud de nuestros pacientes y para nuestra carrera profesional.

Las autoridades sanitarias, las instituciones académicas y muchos dentistas han pasado por alto durante años algo inaudito: que la pieza de mano no se lavase antes de introducirse en la boca del siguiente paciente.

Lo cierto es que todo paciente debe ser atendido con instrumental estéril, ya que los instrumentos dentales contaminados exponen a los pacientes a peligrosos patógenos.

En las tres últimas décadas, se descubrió saliva y sangre en los mecanismos internos de las piezas de mano de alta y baja velocidad y se propuso un nuevo estándar industrial para fabricar estos instrumentos con materiales que permiten su esterilización mediante vapor a presión.

Sin embargo, en muchos países los dentistas no cumplen con la esterilización obligatoria de la pieza de mano, algo necesario para el ejercicio una odontología segura.

Aunque las autoridades gubernamentales de salud publican y actualizan normas para la prevención y el control de las enfermedades bucales, no vigilan el cumplimiento de la normativa y permiten la comercialización de piezas de mano no esterilizables.

Pocas facultades de odontología instruyen a sus alumnos sobre la selección, compra y uso de piezas de mano esterilizables, los procedimientos de esterilización y mantenimiento. La mayoría no obligan a esterilizar la pieza de mano entre pacientes, aun cuando casi todas tienen centros de esterilización equipados con vapor a presión.

**efe del Laboratorio de Microbiología en la Facultad de Odontología de la Universidad Nacional Autónoma de México.*
Contacto: acostag@unam.mx

En ausencia de una política para la seguridad de los pacientes en las clínicas de enseñanza, los estudiantes de odontología continuarán adquiriendo los instrumentos más económicos, aún cuando no puedan ser esterilizados.

El paciente jamás nos otorgaría su consentimiento para ser atendido con un instrumento que contiene sangre de otros pacientes.

La razón para no esterilizar la pieza de mano es de índole tecnológica. Las piezas de mano de alta velocidad, impulsadas por aire y refrigeradas con agua, salieron a la venta a mediados del siglo pasado y durante cuarenta años su tecnología y materiales cambiaron poco. Muchos dentistas aprendimos a trabajar con versiones primitivas de estos instrumentos y nunca pensamos en esterilizarlas, pues sus componentes no resistían al calor. Además, no era común tener autoclaves en los consultorios dentales.

Momento de actuar

Las agrupaciones gremiales deben jugar un importante papel para incrementar el cumplimiento de la esterilización de las piezas de mano.

Los fabricantes y sus distribuidores deben vender únicamente piezas de mano que puedan ser esterilizadas. Igualmente importante es que ofrezcan los lubricantes, refacciones y el plan de mantenimiento que requieren.

Las piezas de mano no pueden ser desinfectadas porque los desinfectantes son corrosivos y las destruyen. Además, la geometría interna, los empaques y el lubricante son barreras para la penetración de cualquier desinfectante.

El impacto económico de ofrecer atención segura a sus pacientes es también motivo de inquietud para el dentista. Una preocupación similar existe en los servicios de endoscopía, ya que los endoscopios no se pueden esterilizar por calor y cuestan alrededor de $20,000 USD cada uno. La tecnología de baja temperatura para esterilizar endoscopios por plasma ionizante cuesta más de $100 USD por cada ciclo de esterilización, y el otro método, el ciclo de gas de óxido de etileno, dura varias horas. Un hospital público en America Latina puede atender a 30 pacientes con media docena de endoscopios en ocho horas. La demanda del servicio presiona al personal para lavar y desinfectar cada instrumento lo más rápido posible. No es sorprendente que en los procedimientos de endoscopía se documente el mayor número de infecciones transmitidas de un paciente a otro por instrumental contaminado.

Muchos dentistas erroneamente argumentan que «no pasa nada» por no apegarse a las recomendaciones del control de infecciones. Pero, los análisis genómicos han documentado casos de pacientes afectados por la transmisión de hepatitis viral en clínicas dentales.

El paciente espera y merece ser atendido con instrumental estéril debidamente procesado: jamás nos otorgaría su consentimiento para ser atendido a sabiendas de que un instrumento contiene sangre y saliva de otros pacientes. DT

Enlaces y referencias en la página web de DT.

Filosofía conservadora

La compañía SS White, conocida por sus fresas inteligentes **Smart-Burs o Fissurotomy**, lanzó una filosofía destinada a preservar sonrisas y aumentar las visitas referidas por pacientes satisfechos. El Lic. Carlos Mandujano, Gerente para Latinoamérica, explicó los principios de la filosofía C.O.R.E., que promueve la máxima conservación de los tejidos mediante la mínima intervención. La filosofía desarrollada por el CEO de SS White, Tom Gallop, resume cuatro principios: Conservación, Organización, Referencia y Eficiencia, dirigidos a sensibilizar a odontólogo y paciente sobre los instrumentos rotatorios. **sswhitedental.com**

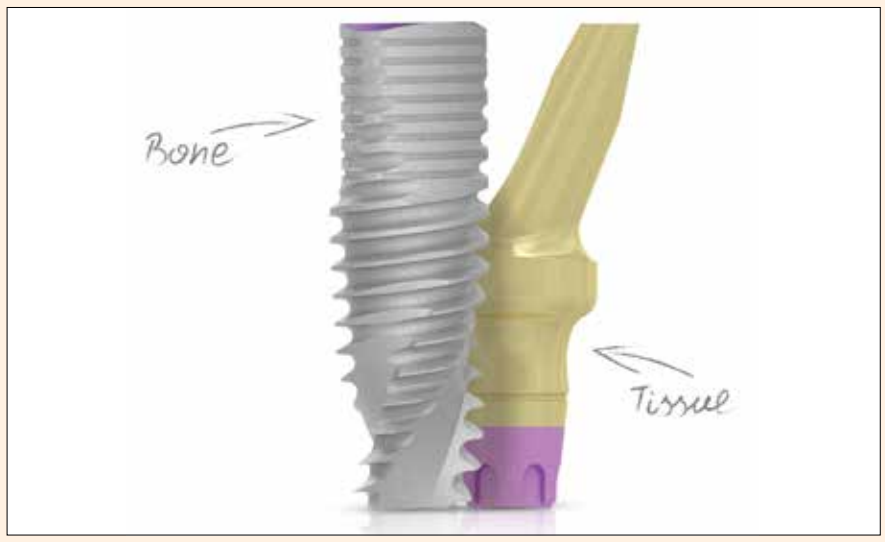
La clínica en un iPad

Edgar Zamora presentó un software de administración del consultorio que funciona mediante iPad y sirve tanto para el área médica como odontológica. El presidente de **Zumo Medical dijo** que han desarrollado tecnología de datos que permite incluso perder la conexión a internet, seguir trabajando y después sincronizar en la nube cuando se recupera la conexión. El enfoque está dirigido a que el odontólogo sea más productivo, disfrute más su trabajo y tenga más control de la información. El prostodoncista y líder de opinión de Costa Rica, Dr. Delfín Barquero, es uno de los convencidos de las virtudes del software Zumo O. **zumomedical.com**

WWW.CROIXTURE.COM

CROIXTURE
NEW COLLECTION
PROFESSIONAL MEDICAL COUTURE

Revolucionaria innovación en implantes dentales



El CONCEPTOV, presentado en la Tercera Conferencia Mundial de MIS en Barcelona en mayo pasado, es una estrategia integral que proporciona todas las herramientas necesarias para realizar con éxito todo el proceso de rehabilitación: el innovador implante V3, un avanzado sistema de prótesis y sus efectos, que resultan en un mayor volumen óseo y tejidos blandos.

Recursos
- **MIS Implants: www.mis-implants.com**

La conferencia de Barcelona ofreció un claro mensaje de MIS, centrado en varios puntos importantes: innovación, estética y simplicidad.

La forma triangular única del área coronal de los implantes V3 resulta en menos titanio y más espacio para el crecimiento óseo. Los espacios libres de compresión en esta zona superior del V3 proporcionan un depósito para la acumulación de sangre y la formación de coágulos de sangre, que se traduce en un mejor crecimiento óseo en la zona crestal alrededor del implante. El V3 proporciona a los odontólogos un punto de partida más ventajosa, que resulta en mayor volumen de tejido óseo y blando.

El CEO de MIS, Idan Kleifeld, abundó sobre las cualidades innovadoras del V3, declarando que uno de sus principales objetivos es llegar a «ser la empresa de implantes dentales más innovadora del mundo».

El consistente perfil de emergencia cóncavo de todos los componentes de la prótesis, que se asemeja más a los contornos naturales, permite un eficiente procedimiento de restauración y proporciona un volumen extra de tejido blando, que da lugar a resultados estéticos favorables.

El impresionante vídeo de VCONCEPT, proyectado por primera vez en Barcelona y disponible en Youtube, es la mejor forma de exponer la filosofía de MIS respecto a la naturaleza: La naturaleza es perfecta tal y como es. No hay que cambiar nada. Tenemos que formar parte y aprender de ella. Cuando nos desprendemos de ideas preconcebidas, cambiamos nuestra forma de pensar... damos más espacio a la naturaleza, y eso es una ventaja para todos nosotros.

La simplicidad es la fuerza que impulsa la innovación en MIS. Y el VCONCEPT es el epítome de esta filosofía, resumida en su eslogan «Make It Simple». Los odontólogos pueden aprovechar los beneficios que brinda el VCONCEPT, como mayor volumen de hueso y de tejido blando, sin tener que aprender nuevos protocolos. Además, el kit quirúrgico V3 hace que los procedimientos sean especialmente simples, seguros y precisos.

El Dr. Yuval Jacoby, co-creador del implante V3, compartió sus pensamientos sobre el VCONCEPT: «Se trata de ser lo menos invasivo posible en los tejidos en todas las fases de la terapia de implantes, para que el resultado sea imperceptible y duradero. Como clínicos, ese es el objetivo por el que nos esforzamos». DT

Fulfilling your needs

AMIC, 17-19 Noviembre 2016
¡Ven a conocer nuestros productos¡
Stands 554, 440, 2303

Zhermack, un socio de confianza

En Zhermack, empezamos desde el principio: desde la investigación de la formulación química a la síntesis de los polímeros. Con más de treinta años de experiencia, hemos realizado una gama completa de productos destinados a la toma de impresiones, como alginatos y siliconas, y una amplia gama de productos dedicados al control de la infección en la clínica dental. Todo esto junto a la aparatología, diseñada y fabricada respetando los procesos clínicos. De esta manera, y a través de casi 1.000 distribuidores, nos adaptamos a las exigencias específicas de los profesionales en todo el mundo.

Impression • Restorative • Infection Control • Consumables & Equipment

es.zhermack.com

Zhermack Dental

Parte de la Mesa Directiva de AMIC Dental durante la juramentación como Presidenta de la Lic. Raquel Tirado. De izquierda a derecha, Dr. Jorge Bolívar Guizar, Dr. Juan Carlos Borgatta, Lic. Ayub Safar y Lic. Edmundo Dib Hoyo.

Primera mujer Presidenta de AMIC Dental

La Lic. Raquel Tirado fue juramentada el 18 de agosto de 2016 como nueva Presidenta de la Agrupación Mexicana de la Industria y el Comercio Dental (AMIC), convirtiéndose así en la primera mujer que accede al cargo de mayor jerarquía de esta agrupación de la industria dental.

La Lic. Tirado, que sucede en el cargo al Lic. Luis Fernando Bolívar, preside ahora los destinos de esta institución, reconocida a nivel internacional por organizar Expo AMIC Dental, la exposición dental más grande del mundo de habla hispana.

La 66 edición de AMIC Dental se celebra precisamente del 16 al 20 noviembre en el World Trade Center de Ciudad de México, paralemente Congreso Internacional ADM-AMIC, que comienza el 15 de noviembre en el mismo centro y complementa la parte comercial con la académica.

Como en ediciones anteriores, la feria rifará cada día un automóvil marca Mercedes, y se espera una asistencia de 30,000 personas. El congreso científico, por su parte, presentará tres días de conferencias con muchas de las más importantes figuras nacionales e internacionales de la odontología y contará como institución invitada con la participación de la facultad del Baylor College of Dentistry de Texas.

Dental Tribune habló con la Lic. Tirado a raíz de que asumiera esta importante responsabilidad, para conocer los planes de la Agrupación.

La nueva Presidenta de AMIC Dental, Lic. Raquel Tirado.

¿Cómo definiría a la Agrupación Mexicana de la Industria y el Comercio Dental?

Como una agrupación eje vinculante, entre la industria dental mexicana y el sector odontológico, gubernamental y educativo, tanto nacional como internacional, encomiándola con dos magnos eventos cada año.

¿Cuántas empresas son miembros de AMIC Dental?

120 empresas nacionales e internacionales.

¿Cuáles son las metas de AMIC Dental?

Continuar con los apoyos que impacten en beneficio tangible, tanto al odontólogo como al usuario final.
Acrecentar los vínculos internacionales, con la finalidad de apuntalar a nuestro sector exportador.
Remozar la colaboración con el sector gubernamental en pro de agilizar la operatividad de nuestro sector importador.
Fortificar nuestra expo en cuanto a logística tecnológica de forma incluyente con nuestros asociados.

¿Cuál es su experiencia como directiva en AMIC Dental?

Placentera, ya que en realidad las bases están muy bien cimentadas gracias al excelente trabajo de nuestros ex presidentes, y por ello desafiante, ya que a pesar de no tener mucho que hacer, hay mucho por hacer.

¿Cómo se desarrolló profesionalmente?

Llevo 13 años en Mesa Directiva. Mi primer cargo fue de vocal,luego ocupé varios cargos, hasta el día de hoy como presidenta y continuaremos.

¿Por qué organizan dos exposiciones anuales?

Porque la demanda del sector así lo exige, ya que la capacidad instalada de la sede es limitativa y son demasiados los expositores y odontólogos que desean asistir gracias al exitoso crecimiento que año con año sobrepasamos. Cabe también mencionar, que las expos de mayo se realizan en sinergia con la Facultad de Odontología de la Universidad Nacional Autónoma de México y las expos de noviembre con la Asociación Dental Mexicana.

¿Cuáles son sus planes como nueva presidenta?

Continuar fortaleciendo la Agrupación vinculante con nuestros asociados nacionales y enaltecerla aún más internacionalmente.

¿Cuáles serán las novedades de la 66 Expo AMIC Dental?

Compañías que presentan al mercado novedosos materiales con avances tecnológicos que facilitan el devenir de este sector y magnas ponencias en cuanto a educación continua se refiere en el Congreso Internacional ADM-AMIC.

¿A qué atribuye el crecimiento de la exposición?

Al gran apoyo y confianza que nos han brindado siempre nuestros socios en correspondencia de una excelente, impecable e intachable administración de los recursos, tanto económicos como operativos y logísticos, manejados por la Mesa Directiva pasada y presente.
Al excelente trabajo en concordancia con nuestras Asociaciones, Universidades e Instituciones amigas, tanto nacionales como internacionales.
Y, por supuesto, a nuestros odontólogos, por su preferencia, lealtad y empuje hacia una mejora constante.

¿Cuántos carros rifarán este año en la expo?

Cinco autos de lujo, uno por día. DT

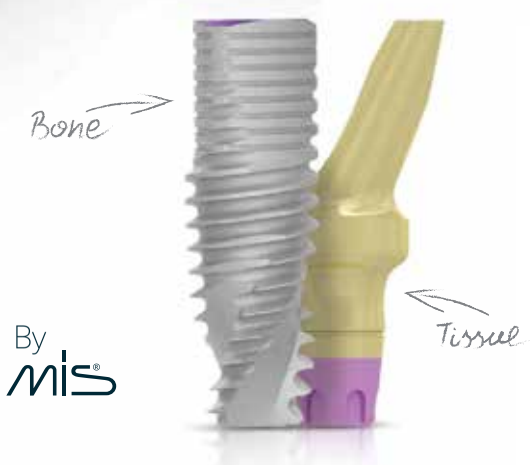
Recursos

- **AMIC Dental: www.amicdental.mx**

©MIS Corporation. All Rights Reserved

in a place that has no borders, creativity goes unbound...

Albert Einstein once said “look deep into nature and then you will understand everything better”. We are proud to introduce you to our VCONCEPT, based on natural design. Ingenuity that leaves more bone volume, more soft tissue volume, more room for nature. Because in a place that has no borders, creativity goes unbound... To learn more about VCONCEPT visit: www.vconcept.com

VCONCEPT™ By mis®

SET THE VOLUME