

DENTAL TRIBUNE

— The World's Dental Newspaper • Hispanic and Latin American Edition —

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 7 2018 Vol. 15

Los materiales del futuro

La variedad y calidad permiten realizar restauraciones perfectas

03 **TECNOLOGÍA**

Un software de radiología y administración todo en uno

14 **MAESTROS DE LA ODONTOLOGÍA**

De presidente de FOLA a Director de Salud Oral en República Dominicana

06 **PERÚ**

Extraordinario congreso AILARO 2018

El Cañón del Antílope: imponente formación geológica horadada por el agua durante miles de años, situada en la reservación de los indios Navajo en Arizona. Foto: Francoise Zayas

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Editor-in-Chief & Business Manager
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Graphic Designer
Javier Moreno

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. Inscríbese gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International

Licensing by Dental Tribune International

Publisher/President/Chief Executive Officer
Torsten R. Oemus

Chief Financial Officer
Dan Wunderlich

Director Content Creation

Senior Editor Claudia Salwiczek-M.
Clinical Editors Yvonne Bachmann
Nathalie Schüller
Magda Wojtkiewicz

Editor & Social Media Mgr.

Editors Monique Mehler
Kasper Mussche

Junior Editors Brendan Day
Franziska Beier

Copy Editors Luke Gribble
Ann-Katrin Paulick

Junior Business Development & Marketing
Sabrina Raaff

Digital Production Manager
Alyson Buchenau

Junior Digital Production Manager
Tom Carvalho

Project Mgr. Online IT & Development
Hannes Kuschick
Chao Tong
Serban Veres

E-Learning Manager Lars Hoffmann

Product Mgr. CME Sarah Schubert

Product Mgr Surgical Tribune & DDS.WORLD

Sales & Production Support Joachim Tabler

Accounting Nadine Dehmel
Nicole André
Karen Hamatschek

Database Mgr. & CRM Media Sales Managers
Manuela Hunger
Annachiara Sorbo

Antje Kahnt (International)

Melissa Brown (International)

Hélène Carpentier (Western Europe)

Matthias Diessner (Key Accounts)

Veridiana Mageswki (Latin America)

Barbora Solarova (Eastern Europe)

Peter Witteczek (Asia Pacific)

Executive Producer Gernot Meyer

Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International GmbH

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany

Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 175

info@dental-tribune.com | dental-tribune.com

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.

©2018 Dental Tribune International. All rights reserved.



El Dr. Jairo Quintana manifestó que el paciente no pide rebaja porque sabe que la rapidez que permiten los procedimientos digitales no tiene precio.

Hablamos con «El dentista digital»

«Mostramos procedimientos que son tendencia»

El Dr. Jairo Quintana, presidente del Colegio Colombiano de Odontólogos y especialista en odontología digital, explicó a Dental Tribune las razones del éxito del programa «El Dentista Digital», que se transmite en el canal de televisión dental DTV.

El programa explica paso a paso cómo realizar una amplia variedad de avanzados procedimientos utilizando técnicas digitales, que abarcan desde el escaneo intraoral, al diseño y fresado de una restauración en la consulta, al igual que una serie de procedimientos con láser.

«Estamos haciendo una serie de televisión para el canal DTV, donde mostramos los procedimientos que hoy son la tendencia en la odontología moderna», explicó el Dr. Quintana, refiriéndose a incrustaciones dentales, ‘endocrowns’, carillas y lentes de contacto, coronas, restauraciones complejas y sencillas.

Tan importante como los procedimientos clínicos en sí, es que el Dr. Quintana muestra todo el flujo completo de cada paso, que es 100% digital, desde la captación de la imagen hasta el fresado de la restauración.

«La idea es que la gente se enamore de esta tecnología, que vea que es muy amigable», explicó. «Solo hay que abrir la mente para entender que la odontología digital es la odontología del presente, no del futuro. La cosa es que la gente vea esto, le guste y empiece a indagar cuál es la mejor tecnología para ellos».

A quien sí le gusta la odontología digital es a los pacientes, ya que por lo general es mucho más rápida que la tradicional.

«El paciente es la persona más agradecida con un procedimiento digital, porque una incrustación que antes tomaba 15 días, hoy la haces en una 1 hora con 40 minutos. El paciente no pide rebaja por este procedimiento», explicó Quintana.

Respecto a los costos de esta tecnología, Quintana dijo que ya no es un problema. «Los costos han disminuido y la capacidad adquisitiva ha aumentado: se puede financiar con un banco y sabemos, estadísticamente, que un equipo de estos puede amortizarse entre 24 y 36 meses», afirmó.

En cuanto a los temas de la serie de televisión «El Dentista Digital», el Dr. Quintana dijo ha presentado ya programas como «Sistema de captación», en el que explica cómo hacer lentes de contacto utilizando un escáner intraoral, diseñando la restauración y enviando el archivo a fresar en el laboratorio o «Desensibilización con láser», en el que muestra una sencilla técnica que en prácticamente segundos libera al paciente de la hipersensibili-

dad dental. Otros dos programas en los que utiliza el láser se titulan «Reducción de Papilomatosis» y «Terapia del dolor», en la que utiliza este dispositivo para aliviar el dolor muscular.

Además, explicó que tiene un programa super interesante: «Un procedimiento ‘chairside’ de una paciente a la que le hicimos 8 ‘table tops’ o incrustaciones dentales para aumentar la dimensión vertical por un problema de una disfunción mandibular».

El especialista describió el proceso, que consistió en la toma de fotografías, el diseño de matrices biogénicas a partir de las imágenes captadas con el escáner introral, tras lo cual, «temporalizamos y fresamos durante 8 minutos cada una de las incrustaciones. Nos demoramos tres horas en tiempo real, hasta que cementamos».

El Dr. Quintana finalizó diciendo que el programa de TV ha despertado gran interés porque muestra «cómo podemos rehabilitar a un paciente en tres horas con 8 incrustaciones». Y lo mejor del caso es que «el paciente sale agradecido, paga el tratamiento y es innovador».

El experto dijo que prepara muchos programas más, muy buenos, intuitivos, y, sobre todo, muy tecnológicos. DT

Recursos

- DTV: dtvmedia.net



Un programa de radiología y administración todo-en-uno

Por Javier de Pisón

Los avances tecnológicos en radiología, como los sistemas digitales de imagen 2D y 3D o la tomografía computarizada de haz cónico, han mejorado la precisión y eficacia de muchos procedimientos clínicos. Pero la necesidad de usar diferentes programas para cada dispositivo es un reto que complica y frustra a muchos usuarios.

El ingeniero de sistemas Alex Dedioulia es el creador de Dentalex StudyCreator V5.0, un software que soluciona este grave problema de una forma no solo lógica sino genial: integra los diferentes programas de radiología de diversas marcas y dispositivos en uno solo, simplificando y facilitando así el manejo de los mismos.

El software no solo soluciona el acceso a todo tipo de imágenes, sino que es también un sistema de administración de la clínica, tanto para consultorios como para centros de estudios radiológicos.

«Integramos todos los equipos radiológicos que tiene el odontólogo en su clínica, lo cual incluye equipos de radiografía como pueden ser placas de fósforo, radiovisografos, ortopantomógrafos», explica el Ing. Dedioulia.

“Integramos todos los equipos radiológicos que tiene el odontólogo en la clínica”

Además, este novedoso software hace lo mismo también con otros equipos, como cámaras intraorales, escáneres o cámaras fotográficas, entre otros. Integrar todos estos sistemas es una labor compleja, pero la prueba de fuego es hacerlo de forma que sea efectivo en el momento que cuenta: cuando estamos atendiendo a pacientes.

El software Dentalex StudyCreator V5.0 no solo hace esto, sino mucho más y además la empresa instala todo en la clínica, de manera que no hay que preocuparse ni de que falten ni cables, ni conectores ni algún programa especial, como suele suceder.

«Hemos diseñado un software para pantallas sensibles al tacto que no requiere el uso de teclado ni de mouse», explica Dedioulia mientras muestra, simplemente tocando la pantalla con un dedo, imágenes panorámicas y de caries oclusales de pacientes captadas previamente.

La demostración de Dedioulia permite comprobar que se pueden manipular fácilmente tocando en la pantalla una serie de imágenes captadas por dispositivos diferentes, como un panorámico 2D, un de-

tor de caries de otra marca y un escáner intraoral fabricado por una tercera compañía.

«La idea es darle al doctor una herramienta que pueda usar con todos sus equipos de imágenes, radiografías, cámaras intraorales, etc., y además trasladar su manejo a pantallas sensibles al tacto», explica el ingeniero.

Dedioulia confirma que todas estas imágenes provenientes de distintos orígenes y aparatos se pueden manipular en la pantalla táctil con uno o dos dedos, haciéndolas girar, cambiando el contraste o extrayendo las mediciones necesarias para un procedimiento dado.

Además de la facilidad de manipular las imágenes, el ingeniero explica que seleccionaron este medio táctil porque tiene otra ventaja importante.

El otro propósito de la pantalla táctil, que es plana y no tiene ningún orificio, es que es muy fácil de desinfectar, lo cual es importante para el control de infecciones en el consultorio.

«El teclado de las computadoras es la parte más sucia de cualquier clínica», explica el experto. «Según varios estudios, el 70% de las infecciones de los pacientes se transmiten por el uso del teclado y el mouse durante el tratamiento».

Como afirma el creador del Dentalex StudyCreator V5.0, el programa logra tres cosas: integrar todos sus programas de imagen para ser manipulados en una pantalla táctil, implementarlo de forma que ayuda a mejorar el control de infecciones en el consultorio y hacer todo esto como parte de un programa de administración del consultorio.

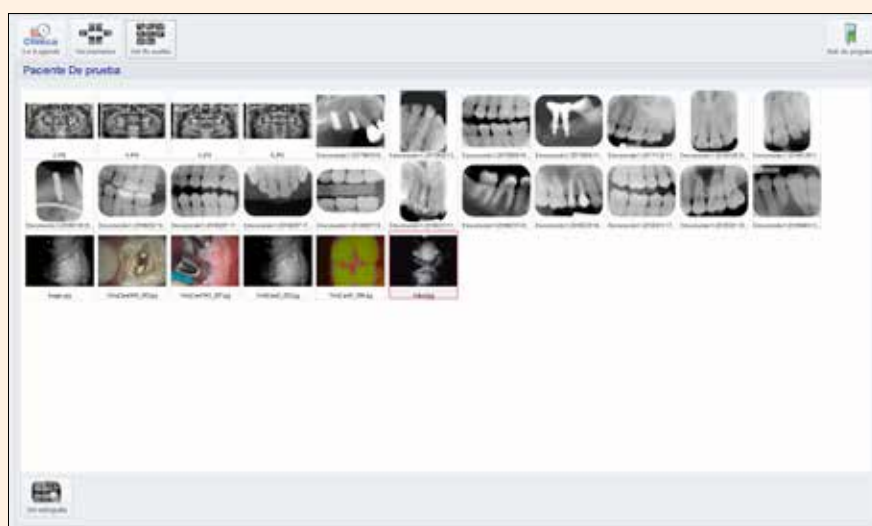
La empresa presentará próximamente este software en el Congreso Latinoamericano de Radiología Dento Maxilofacial (ALARID), que se celebrará en Ciudad de México del 7 al 9 de junio. **DT**

Recursos

• Dentalex: www.facebook.com/DentalexSoftware



El Ing. Alex Dedioulia, creador de Dentalex StudyCreator V5.0, programa que simplifica el manejo del software radiológico y minimiza la posibilidad de infecciones.



El software Dentalex StudyCreator V5.0 permite reunir y manipular en un solo programa imágenes provenientes de diferentes dispositivos.

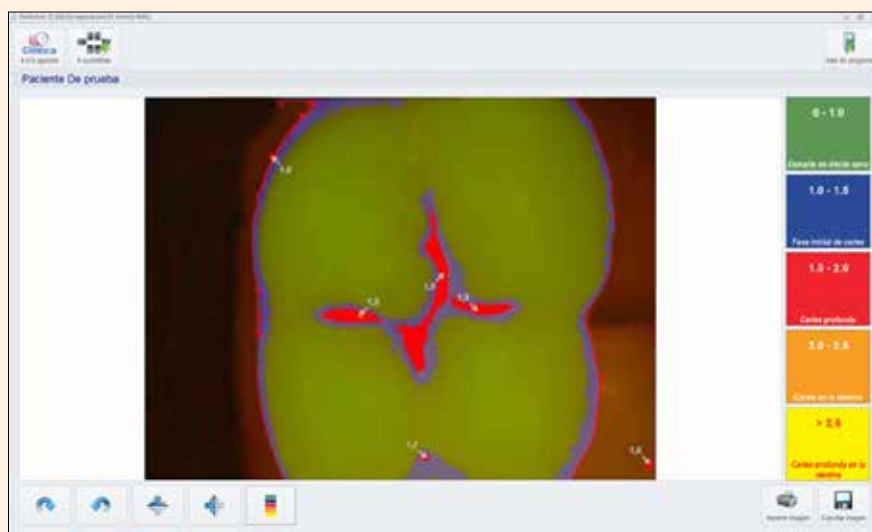
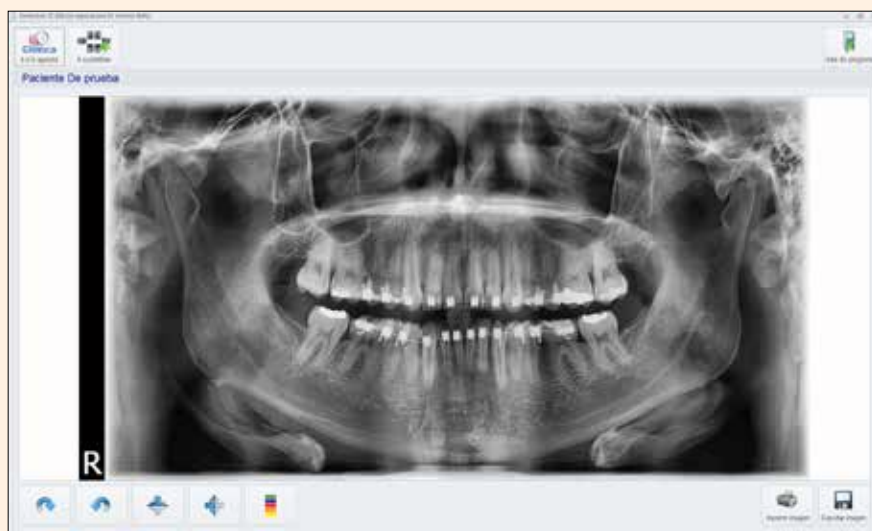


Imagen de una lesión captada por detector de caries que este programa permite ver conjuntamente con radiografías, tomografías y todo tipo de imágenes.



Radiografía panorámica en este nuevo programa que sirve también para administración de la clínica.

Todo lo que hemos perdido



Por Enrique Jadad Bechara

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

Hoy quiero iniciar mi columna con este aparte del artículo del Dr. Miguel Esteban Ríos Jiménez, titulado «Epitafio de una profesión llamada Odontología», y que dice así:

“Odontología, una señora explotada, aniquilada y sepultada, justamente diagnosticada y vilmente pronosticada (para seguir en el contexto de diagnóstico, pronóstico y plan de tratamiento como metáfora). Ella era sensata, certera, un poco brusca, pero fielmente respetada y admirada, digna para ese entonces de ser hermana menor de la medicina, consentida e idealizada, creció, envejeció y agonizante murió, víctima de sus tratantes, sus padres, su entorno, sus verdugos, su sentencia de muerte se cumplió. Ella, una mujer artesana, científica, creativa y minuciosa, y por supuesto vagabunda, mendiga y pordiosera, en los 80 imponente y elegante, en los 2000 ultrajada y desaharrapada. Alabada creció y humillada falleció, es así mediante un tono metafórico y tajante como daré a entender la realidad de una profesión y sobre todo de miles de profesionales”.

¿Sufre el odontólogo al ejercer su profesión? Por supuesto que sí. Somos unos maestros en negarlo, ocultarlo, transmutarlo. ¿Qué odontólogo no sufre al fracasar en la búsqueda incesante de un diagnóstico certero?

Hoy día, quienes vivimos inmersos en el mundo de la odontología llegamos a la conclusión que al parecer al odontólogo le lavaron el cerebro y ya más parece un vendedor ambulante que un profesional. Parece que se esfumó la Ética, el Dios que los guía es Don Dinero, atrás quedaron esos años mozos en los que vivir para servir era el lema de cada profesional que enaltecía las banderas de la actual maltratada Odontología.

Adicionalmente, somos objeto de matoneo, somos explotados, desvalorizados, y criminalizados, lo que nos lleva a reflexionar para buscar soluciones. Solamente nos queda unirnos como gremio e intentar sinérgicamente alcanzar metas y soluciones a los problemas que nos aquejan; agremiarnos en cada ciudad y unirnos en torno a intereses comunes, conservando la autonomía como profesionales de la salud que somos.

Recientemente compartí un post en redes sociales titulado “5 hábitos que están matando al dentista”, que son los siguientes:

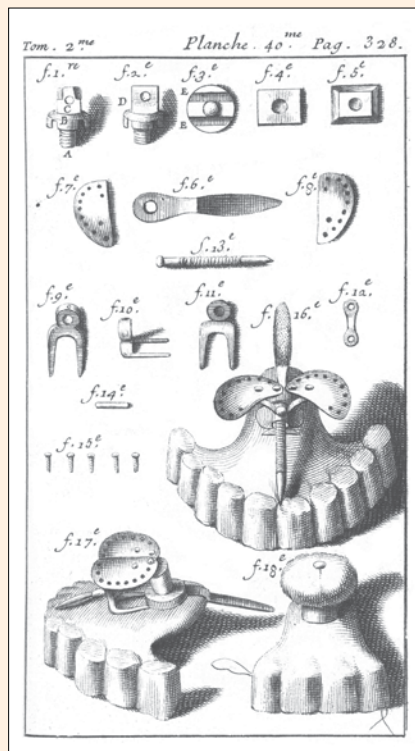
1. Cobrar la consulta al final
2. Hacer tratamientos que no estén pagados
3. No cobrar la inasistencia del paciente a su cita programada
4. Dar consultas gratis
5. Temor a subir los costos de los procedimientos

Referente a «Cobrar la consulta al final», algunos pacientes se van a buscar a otros colegas cuando les digo que mi consulta tiene valor. Siempre he tenido presente que, si no pagan esta consulta, no sirven para ser mis

pacientes, ya que no tendrán cómo pagar el tratamiento o simplemente están a la búsqueda de precios y cotizaciones, lo que hemos llamado el turismo dental buscando el «all you can eat». Siempre me he preguntado quién trabaja gratis. ¿Es que los guantes cuestan, el instrumental esterilizado igual y mis conocimientos también? Estos pacientes nos escuchan, anotan lo que les interesa saber, se despiden y sin asomo de vergüenza alguna salen del consultorio sin pagar la consulta y prestos a visitar a otro colega que les brinde más información y menor costo por los procedimientos que necesitan. Es muy triste que ese tiempo valioso en el que les compartimos nuestro conocimiento, ese tiempo valioso en el que le explicamos lo que sabemos y que tanto sudor y lágrimas nos costó aprender, no sea valorado, ni respetado. Insisto: la consulta tiene un valor y debe ser respetada porque es el momento más importante, tanto para el paciente como para el odontólogo.

El segundo punto, «Hacer tratamientos que no estén pagados», se refiere a que nosotros no somos banco ni corporación que pueda financiar los tratamientos de los pacientes. Al terminar los casos, lo ideal es que el paciente no nos deba dinero; la experiencia nos ha demostrado que siempre existirá el paciente que no quiera pagar por el tratamiento ya ejecutado; lo peor es que no aprendemos y siempre estamos cayendo en este juego, que al final lesiona nuestras finanzas.

Respecto al tercer ítem, «No cobrar la inasistencia del paciente a sus citas programadas»: el tiempo es valioso, tanto para el paciente como para el odontólogo. Una cita programada debe ser cumplida por ambos y no existe justificación alguna para no asistir, a menos que se presente una situación de vida o muerte. En mi caso particular, me han dejado esperando muchas veces, aún con las citas confirmadas el mismo día de la programación, y



El Dr. Enrique Jadad aplica botox para tratar el bruxismo de una paciente.

nos han querido justificar la ausencia con excusas que producen rabia, impotencia, perplejidad. Se debe hacer un contrato inicial con los pacientes, donde se pacte que estas inasistencias injustificadas tienen un costo y serán cargadas a la deuda por el tratamiento. ¿Cuánto cobrar por esto? Al menos, el precio de una consulta.

El cuarto punto, «Dar consultas gratis», es para mí el peor de todos los problemas, el más grande de todos los errores, la madre de todos los males, el acto más absurdo. No cobrar por la consulta permite a los pacientes visitar a varios colegas para buscar respuestas y tener la información científica y económica que está necesitando. El conocimiento vale, la preparación, la atención, el servicio, por el cual se emite un concepto, un diagnóstico y un plan de tratamiento. Ese es el ejemplo que debemos difundir. En cambio, regalar nuestro esfuerzo, no nos hace ni mejores ni más prósperos profesionales.

El quinto ítem es «Temor a subir los costos de los procedimientos». En nuestros países, los precios de todo lo que nos rodea sube, el costo de la vida cada año tiene un incremento, los materiales, insumos, salarios de nuestros ayudantes y asistentes, los servicios públicos, todos sufren incrementos que afectan nuestros costos y nuestros ingresos. Tristemente, en las universidades no nos enseñan sobre este tema tan importante como las finanzas y

la administración de nuestros consultorios.

Definitivamente, la odontología se encuentra sin rumbo. Odontólogos buenos hay muchos, y malos, mucho más. Hay universidades en las capitales y grandes ciudades que no cumplen con los estándares mínimos de educación, y en la provincia y ciudades intermedias seguro es peor el panorama, su razón de ser es el dinero, la preparación y formación de los alumnos poco les importa, salen en manadas de cada universidad y a ellas solo les interesa que el alumno pague sus cuatro o cinco años de carrera, las únicas que se benefician son esas instituciones educativas que al final se llevan toda el dinero, una vez que los estudiantes finalizan sus estudios, salen al mundo laboral y se dividen en dos grupos, los que tienen dinero montan sus consultorios sumándose a los miles que ya existen, muchos de estos ejercen con un nivel bajo de servicio y regalando prácticamente su trabajo por las irrisorias sumas de dinero que cobran a sus pacientes lo que hace que el mercado se devalúe. El otro grupo de odontólogos recién egresados son aquellos que no tiene dinero, salen a buscar trabajo y se convierten en una mano de obra haciendo ricos a explotadores que les pagan una miseria porque los egresados de esas universidades regalan su trabajo y otra vez devalúan el mercado. En esta historia quienes ganan son todos los actores menos los odontólogos, esta es la verdad, aunque haya otras perspectivas que nos quieren hacer ver para justificar lo que desde su núcleo formativo viene mal.

Finalmente les esbozo esta serie de preguntas, ¿A quién podemos culpar del alto costo de ser odontólogo en Nuestros países? ¿Culparemos al gobierno con sus altos aranceles o las importadoras que quieren apostar a ganar cada día más rentabilidad en los productos?, ¿O los culpables son los pacientes que cada día están dispuestos a pagar menos por un servicio y los odontólogos que por cubrir sus necesidades aceptan a estos precios? Lo que sí nos queda claro es que ir manejando de manera tradicional estos problemas solo nos llevará a lo mismo, hay que apostar por nuevas tecnologías y nuevas empresas que ataquen de manera general este problema antes que se nos salga de las manos.

La Odontología ha sido desmembrada de una forma sangrienta y despiadada, sin anestesia... Se encuentra moribunda. Dicen que no hay cuña que más apriete que la del mismo palo.

CRIANDO EL DESARROLLO NATURAL

COMPLETANDO LA DEMANDA DE PADRES DE UN TRATAMIENTO DE ORTODONCIA TEMPRANO

myobrace®

MYOFUNCTIONAL ORTHODONTICS

"El Sistema Myobrace® ha empaquetado corrección de hábitos, expansión del arco y alineación dental en un solo sistema integrado lo cual, hace que la ortodoncia sea más eficaz con beneficios de salud para el niño en crecimiento."



LA EVOLUCIÓN FINAL EN ORTODONCIA MIOFUNCIONAL

- ✓ Tratar a los niños más temprano
- ✓ Aumenta el flujo de pacientes
- ✓ Mejora la eficiencia por delegación
- ✓ Beneficios financieros adicionales

Asista a un seminario para aprender más:

www.myoresearch.com

1 8 6 6 - 5 5 0 - 4 6 9 6

usa.courses@myoresearch.com



La extraordinaria calidad de AILARO 2018

El primer congreso de la Asociación Iberoamericana de Rehabilitación Oral (AILARO), que tuvo lugar en Lima (Perú) del 24 al 26 de mayo, atrajo a un nutrido grupo de participantes, demostrando claramente el interés que existe a nivel latinoamericano por conocer a los máximos exponentes de esta especialidad.

Organizado por la Sociedad Peruana de Prótesis Dental y Maxilofacial (SPPDM), el congreso en el hotel Westin de la capital de Perú congregó a más de 1,600 asistentes, entre ellos 400 especialistas extranjeros, con nutridos contingentes de Colombia, Ecuador o Chile.

El interés por el evento se debió en gran medida a la presentación de referentes de la especialidad, como Ernest Mallat (España), Gerard Chiche (USA-Francia), Francesca Vailati (Italia) o Patrick Pallacci (Francia), que impartieron cursos magistrales de jornada completa en un imponente salón con aforo para 1,200 personas. Además, un nutrido grupo de reconocidos expertos latinoamericanos completaron las presentaciones académicas, que estuvieron siempre llenas de público.

El formato de jornada completa asegura cursos en los que, por una parte, los especialistas tienen el tiempo suficiente para abordar diversas áreas en sus presentaciones, y, por otra, los asistentes a su vez tienen el espacio para realizar preguntas y ahondar en tópicos que es imposible hacer en conferencias de menor duración.

El presidente del congreso, Dr. Rodney Valverde, se mostró muy satisfecho del resultado de este primer congreso en el que la sociedad que dirige el Dr. Rubén Ángeles ha trabajado desde hace dos años. La planificación a largo plazo es una de las características que distingue a

esta sociedad odontológica peruana, conocida por su profesionalismo y calidad.

En este sentido, la organización fue verdaderamente impecable y todos los profesionales consultados expresaron su satisfacción y agradecimiento por haber sido parte de este gran congreso.

En el evento estuvo complementado por una buena exposición comercial, en la que participaron grandes empresas comerciales como Dent Import y Pareja Lecaros, que distribuyen una amplia variedad de marcas de primera calidad, al igual que GSK, que fue el patrocinador principal, Planmeca, Colgate o Sweden&Martina, entre muchas otras. Las casas comerciales manifestaron estar también satisfechas de los resultados del congreso.

Dental Tribune publicará próximamente una amplia serie de entrevistas con los principales protagonistas de este primer evento de AILARO, al igual que programas de video en el canal de televisión dental DTV. Entre ellos figuran Juan Machero, Gerente de Dent Import; Orlando Villa, Director comercial de Pareja Lecaros; Yuri Yauri, de Planmeca; Aldo Chaves, experto en CAD/CAM, el técnico italiano Stefano Romano y especialistas de renombre internacional como los doctores Gilberto Henostroza, Paco Pardo o Jesús Ochoa. **DT**

Recursos

- SPPDMF: www.sppdmf.org
- DTV: dtvmedia.net



El Dr. Fabricio Hinojosa fue el encargado de la organización comercial del congreso AILARO 2018



El técnico dental Henry Reynoso explicó las ventajas de los equipamientos de Amann Girrbach y los materiales para restauración de Shofu.



El técnico dental Stefano Romano ofreció un taller sobre los materiales de VITA.



El presidente del Congreso AILARO 2018, Dr. Rodney Valverde, durante un receso en las conferencias.



La asistencia a AILARO 2018 superó las 1,600 personas.



El Dr. Gerard Chiche fue una de las estrellas del congreso.



Cientos de personas se tomaron fotos con el Dr. Ernest Mallat después de su conferencia en Perú.



El Gerente de Dent Import, Juan Machero, describió los principales productos y equipamientos que su empresa presentó en AILARO (ver tour en dtvmedia.net).



Orlando Villa, Director Comercial de la empresa Pareja Lecaros, explicó a Dental Tribune las marcas principales que presentó su compañía.



El reconocido rehabilitador peruano Paco Pardo escucha la explicación sobre terapia láser de Geovanny Pozo, gerente de BIOLASE para América Latina.



Aldo Chaves explica el funcionamiento de las fresadoras de Roland



Una demostración en la isla especial de Pareja Lecaros.



Demostración de productos en AILARO 2018.



Nelson Loaiza explica las ventajas de los materiales de Zhermack.



Demostración del escáner intraoral de Carestream a cargo de Javier Sánchez.



El stand de BIOLASE, compañía norteamericana fabricante de equipos de láser para odontología.



La exposición Ailaro 2018, congregó a grandes empresas comerciales relacionadas con la especialidad de Rehabilitación Oral.



Uno de los salones de conferencias para 1,200 personas en el primer congreso de AILARO en Lima, que registraron llenos totales para ver a figuras de la especialidad.



Yuri Yauri, gerente de Planmeca para Latinoamérica, explicó las novedades de esta empresa, como su nuevo escáner Emerald.



El ilustre Dr. Gilberto Henostroza, director del postgrado de la Universidad Cayetano Heredia, se divierte en la exposición comercial.



Enrique Módena, gerente de empresa la italiana de implantes Sweden&Martina, explica a una cliente las características de su sistema.

La más alta calidad en materiales restaurativos

Ivoclar Vivadent presentó en la 69 Expo AMIC Dental en Ciudad de México su amplia serie de materiales restaurativos, al igual que los avanzados dispositivos de compañías asociadas como Planmeca.

El Lic. Salvador González, Director Comercial de Ivoclar Vivadent México, explicó que en esta gran feria presentaron todo el portafolio de materiales para la parte clínica y para la parte de laboratorio en los múltiples stands que tenían en la exposición.

González señaló los materiales de impresión, los composites, adhesivos y provisionales en una vitrina. Sobre estos estaban lámparas de fotocurado Bluephase N y Bluephase NC, que estaban en promoción y se vendían con 8 jeringas de resina moldeable, 2 de fluidas y el adhesivo Tetric® N-Bond.

Preguntado sobre la diferencia entre las lámparas, González explicó que la Bluephase NC es una lámpara con tecnología LED, de 800 mW/cm², mientras que la Bluephase N es más potente y tiene tres programas de fotopolimerización, alta potencia, baja potencia y programa en rampa.

La lámpara Bluephase N es inalámbrica «viene con Polywave, un sistema patentado por Ivoclar Vivadent que mezcla los aspectos de luz halógena y LED. Tiene una intensidad de 1,200 mW/cm² y viene además «una tecnología 'Click & Cure', con la cual garantizamos que

el odontólogo va a poder trabajar con su lámpara, inclusive cuando la pila ya no retenga carga: puede desconectar el cargador de la base y conectarlo directamente a la lámpara».

La NC es también inalámbrica y se puede programar a 10, 15, 20 segundos, pero funciona es LED y no tiene la tecnología 'Click & Cure', comentó González.

«Nuestra resina top es Empress Direct», explicó en referencia a este conocido composite universal nanohíbrido de alta estética que está indicado para procedimientos de restauración directa. Señaló también el OptraSculpt Pad, «un instrumento específicamente diseñado para restauraciones anteriores, que hace más homogénea la aplicación de la resina, el adoso, la dispersión».

Igualmente, el Director Comercial indicó el composite temporal de autocurado Telio CS C&B, que estaba también disponible para ser probado por los asistentes al evento.

Por otra parte, Ivoclar Vivadent representa en México desde hace dos años la línea de equipos de Planmeca, compañía finlandesa que fabrica dispositivos



Salvador González, Director Comercial de Ivoclar Vivadent México, explicó a Dental Tribune los materiales y equipos que la empresa presentó en Expo AMIC Dental.

de imagen «de muy alta calidad, y diferentes en su estructura y diseño».

En la 69 Expo AMIC, Ivoclar presentó el tomógrafo Planmeca ProMax® 3D Mid, que «maneja tomas laterales y panorámicas, todo lo que es 2D, y una de las grandes ventajas es que los dispositivos son compatibles con Mac y PC.

González explicó que Planmeca utiliza una plataforma llamada Romexis, con la cual se pueden integrar todos los equipos de Planmeca en la misma red.

«Uno puede crear su paciente de manera virtual, desde la tomografía, la radio-

grafía, hasta planeación de la colocación de implantes, el diseño de guías quirúrgicas, estudios de ATM, todo lo cual se puede guardar en archivos stl», explicó.

Una nueva línea de la empresa es la llamada Ivoclar Digital, compuesta por escáneres intraorales y fresadoras, como el escáner Planmeca Emerald™. Federico Zárate, especialista digital de Ivoclar en México, nos hizo una demostración de este avanzado dispositivo, que publicamos en otro artículo. [DI](#)

Recursos

• Ivoclar Vivadent México: www.ivoclarvivadent.com.mx

La exposición dental más grande del mundo de habla hispana

El doctor Jorge Luis Bolívar Richaud, fundador y presidente de Ah Kim Pech, empresa mexicana que distribuye productos de ortodoncia, aditamentos para niños y ahora también implantes, habló con Dental Tribune sobre los productos de su compañía.

El Dr. Bolívar, uno de los empresarios más reconocidos del país, que tuvo también una larga y brillante etapa como profesor de ortodoncia en la Universidad Autónoma de México (ver perfil de su carrera), explicó los productos que estaban promocionando en la 69 Expo AMIC Dental, en Ciudad de México.

«La AMIC Dental es la más importante exposición que tenemos (en México) y la consideramos la exposición mas grande del mundo de habla hispana», declaró el Dr. Bolívar.

que son la base de la compañía, el fundador de la empresa dijo que en la exposición lanzaron «un sistema de bracket cerámico de la marca Flexx, que es de excelente calidad», que complementa otro bracket cerámico marca Lightt.

Estos se suman a los brackets de autoligado Lightt y Easy K, que mejoran el deslizamiento y reducen la fricción, garantizando así la máxima comodidad e higiene para el paciente. «Igualmente, estamos promocionando una gama de módulos elásticos de 20 colores diferentes», agregó el Dr. Bolívar.

Respecto a los productos de ortodoncia,

El presidente de la compañía finalizó



El Dr. Jorge Luis Bolívar Richaud, fundador y presidente de Ah Kim Pech.

mencionando que están distribuyendo también un nuevo sistema de implantes llamado Tree-Oss, que tuvo amplia aceptación en la exposición.

Ah Kim Pech tiene una gama de más

de 3,000 productos que ofrece a la comunidad odontológica, especialmente a los especialistas en ortodoncia. [DI](#)

Recursos

Ah Kim Pech: www.ahkimpech.com

Suscríbase gratis por 6 meses a la edición digital de

DENTAL TRIBUNE

3uvesdobles.net/dental-tribune



La diferencia entre el éxito y el fracaso

La 69 Expo AMIC Dental fue el escenario para la presentación de equipos de alta tecnología, desde sistemas CAD/CAM, a escáneres intraorales, tomógrafos o los cada vez más populares equipos de láser.

El interés en el láser se debe en gran medida a su efectividad como terapia coadyuvante de tratamientos tradicionales y a su efecto bactericida, algo de lo que puede depender el éxito o el fracaso de un tratamiento odontológico según afirmaron diversos expertos.

En cuanto a su popularidad, un artículo simple pero bastante completo publicado recientemente en uno de los periódicos de ferias de Dental Tribune, al igual que en nuestra página de FaceBook, titulado «Las múltiples ventajas del láser» obtuvo más de 2,000 visualizaciones.

En la más reciente exposición de AMIC Dental en México, el Dr. Daniel Rivera, experto en láser odontológico que asesora a la compañía norteamericana BIOLASE, nos explicó algunas de las diferencias entre los dispositivos de esta empresa, considerada la más avanzada tecnológicamente.

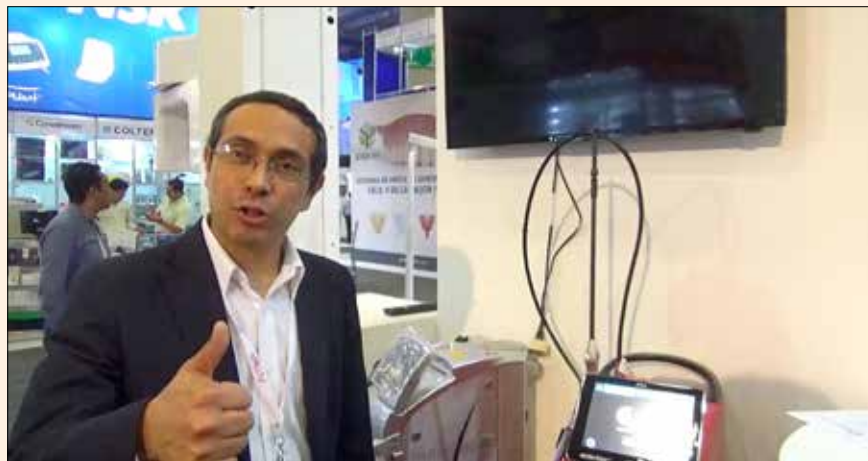
«Estos son dos láseres de erbio, el Waterlase iPlus de 10 W y el Waterlase MID de 8 W», comentó el Dr. Rivera, señalando

a los modelos de alta gama de BIOLASE. «Ambos son multitejido, por lo que pueden cortar tanto encía, como diente o hueso. Tienen más de 50 aplicaciones (clínicas) avaladas por la FDA para su uso. Son equipos de muy alta calidad».

Como comparación de su potencia, el experto mexicano afirmó que el esmalte se empieza a cortar a los 200 milijoules y que el Waterlase iPlus tiene un potencia de 600 milijoules, por lo que corta el esmalte sin estresar al equipo ni al paciente.

Preguntado sobre las aplicaciones que él personalmente le da en su clínica, el Dr. Rivera dijo que lo usa principalmente para eliminación de caries y que sus colegas en el consultorio lo utilizan en un protocolo para eliminar implantitis y periodontitis llamado «REPAIR Implant».

Respecto a su efectividad, el experto manifestó que «REPAIR Implant» es el sistema tratamiento más efectivo para eliminación, y para coadyuvar a la eliminación de bolsas periodontales, clínicamente comprobado».



El Dr. Daniel Rivera explica en la 69 Expo AMIC Dental el uso clínico de los diferentes equipos de láser.

Rivera explicó que en odontología «el uso de los láseres (en el tejido) tiene que ser lento, pero que el equipo en sí es rápido. Y la recuperación del paciente, el postoperatorio, es muy rápido».

El especialista dijo también que participará en la Tercera Cumbre Mundial de Láser Odontológico, evento anual que este año se celebrará octubre en Punta Cana, República Dominicana y al que asistirán muchos de los mayores expertos del mundo (vea el programa en la página web de BIOLASE bajo estas líneas).

Rivera dijo que la empresa Dentadec, distribuidor de BIOLASE en México, regala la inscripción a la cumbre (tres días de congreso y dos de actividades sociales), valorada en alrededor de 1,000 dólares, con la

compra de un equipo

Más allá de las ofertas comerciales, Rivera comentó que se trata de «un evento donde los usuarios de láser nos conocemos, aprendemos y disfrutamos. Es una comunidad muy bonita, muy social».

Una ventaja de los nuevos modelos de láser, como el WaterlaseExpress, considerado el equipo más avanzado del mercado, es que evitan la necesidad de saber física para utilizarlo clínicamente, como hasta hace poco. **DT**

Recursos

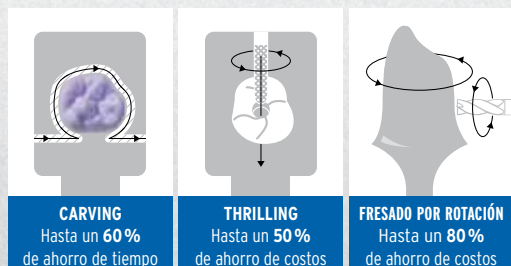
- Dentadec: dentadec.com
- Biolase Lat Am: www.biolasela.com
- Artículo láser: la.dental-tribune.com/

ceramill®
DNA GENERATION

AMANN GIRRBACH

RENDIMIENTO
REVOLUCIONARIO.

ceramill® mikro ic



Estrategias de mecanizado incomparables para un gran ahorro de tiempo y de costos. Exclusivo para Ceramill CAD/CAM.

Descubre más en: inhouse-movement.com

Amann Girrbach AG
Fon +43 5523 62333-105
www.amanngirrbach.com