

CASO CLINICO



Los adelantos en la planificación de la colocación de prótesis

Página 20

CONSULTORIO



Cómo hacer una presentación de tratamiento efectiva

Página 22

NUEVOS PRODUCTOS



- Use el Amaris desde su sillón
- El cemento invisible de Pulpdent

Página 30

AVANCES



Los postes inteligentes de la línea White Post

Página 24

La FDI lanza una iniciativa a nivel global

Un mundo sin caries para el año 2020

Río de Janeiro
La Iniciativa Global Anticaries de la Federación Dental Internacional (FDI), lanzada en julio pasado en esta ciudad brasileña, tiene el objetivo de trazar una serie de ambiciosas estrategias a nivel internacional cuya meta final es obtener un mundo libre de caries dental para el año 2020.

La meta de un mundo libre de caries para 2020 contempla la creación de una alianza global que produzca una serie de medidas coordinadas en una amplia serie de campos como la investigación, la educación, el ejercicio profesional, la salud pública, la industria odontológica, la sociedad civil y los gobiernos. La iniciativa está auspiciada por la FDI, la International Association for Dental Research (IADR), la International Federation of Dental Educators and Associations (IFDEA), y cuenta con el apoyo de la Asociación Brasileña de Odontología (ABO) Nacional.

El primer cometido del proyecto, lanzado durante la Conferencia Global Anticaries y el Congreso Internacional de Odontología de la ABO Río de Janeiro, es la elaboración del documento "Call to Action" (Llamado a la Acción), coordinado por el presidente del evento, Dr. Roberto Vianna, odontólogo brasileño que toma posesión como nuevo presidente de FDI en septiembre en Singapur. Según el actual presidente de la FDI, Dr. Burton Conrod, en los próximos tres años se realizarán cinco conferencias, las dos primeras en 2009 en Singapur y en Nueva York, con "el objetivo de motivar a los profesionales a controlar las caries para 2020". "Discutimos muchas cuestiones importantes en esta primera conferencia, pero tenemos muchos desafíos por delante", comentó el Dr. Vianna.

→ página 3

El congreso más avanzado de Estados Unidos

Las múltiples ventajas del Greater New York Dental Meeting

El Dr. Robert R. Edwab, director ejecutivo del Greater New York Dental Meeting (GNYDM) y prominente especialista en procedimientos de urgencia, explica cómo las diversas alianzas realizadas por su organización

benefician a los asistentes al mayor congreso científico y feria comercial odontológica de Estados Unidos. Este congreso ofrece la más alta calidad en materia de cursos educativos y la feria comercial no tienen parangón.



El GNYDM batió en su 84ª reunión anual de 2008 un récord, con la asistencia de más de 57,000 profesionales de la salud, un gran porcentaje de ellos latinoamericanos debido a que se ofrecen cursos de alto nivel en español. En 2009 estas conferencias destinadas a

odontólogos latinoamericanos se han ampliado aún más y constarán de seis horas diarias de cursos en español. En la pasada edición también se construyeron aulas transparentes en el medio de la feria donde se daban talleres que permitían seguir los procedimientos

desde afuera, y un espectacular teatro quirúrgico en el que se realizaron cirugías en vivo, rodeado de pantallas de grandes dimensiones para verlo también a distancia.

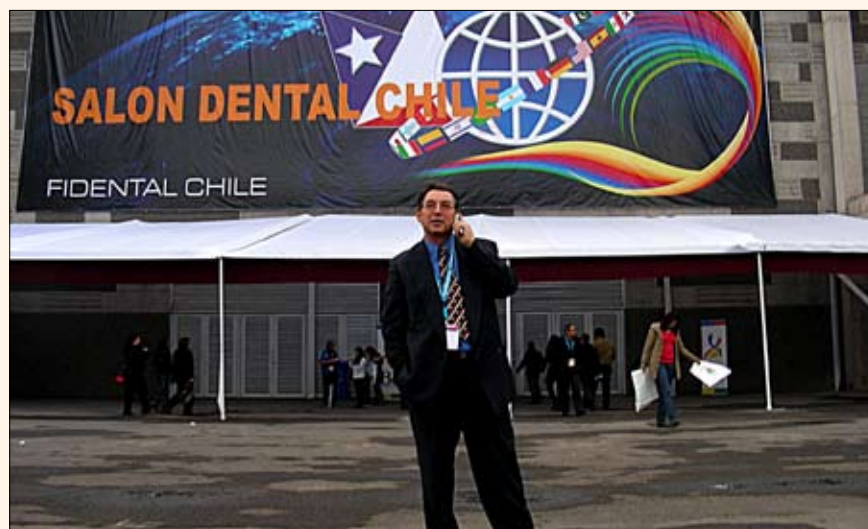
→ página 2

Hablamos con Miguel Wechsler, director de la feria

Exito sin precedentes del VI Salón Dental Chile

Santiago de Chile
La sexta edición del Salón Dental de Chile ha sido un evento que no tiene nada que envidiar a las mejores ferias norteamericanas o europeas. Ubicado ahora en el recinto ferial Espacio Riesco, el Salón cuenta con un amplio espacio, modernas instalaciones y comodidades para el visitante. Pero probablemente la labor más sobresaliente ha sido la extraordinaria modulación de los stands, realizada por el equipo dirigido por Miguel Wechsler, presidente del Salón y director de la revista odontológica Mundo Dental, con quien conversamos en esta capital.

→ página 6



Miguel Wechsler a la entrada del Salón Dental, en el inmenso Espacio Riesco.

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.: +1-305 635-8951

Directora de Marketing y Ventas
Jan Agostaro
jagostaro@dtamerica.com

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

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

SUSCRIPCIONES
Desde Estados Unidos: US \$35.
Contacte a Jan Agostaro: jagostaro@dtamerica.com

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

BRASIL
Distribuidor Patricia de Bierre
p.debierre@dental-tribune.com
Tel.: +55 11 9962-0815

CHILE
Distribuidor Miguel Wechsler
m.wechsler@dental-tribune.com
Tel.: +562-365-9696

MÉXICO
Distribuidor Ing. Humberto Cardoso
h.cardoso@dental-tribune.com
Tel.: +52-55-5549-2468

CENTROAMÉRICA & PANAMÁ
Distribuidor Hector Klée
h.klee@dental-tribune.com
Tel.: +502-515-48561

Dental Tribune Hispanic and Latin America Edition es la publicación oficial de la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA). Además, estamos asociados con las siguientes instituciones: AMIC Dental (México), Expodent/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

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
Editor Torsten Oemus
Presidente Peter Witteczek
Director Editorial Daniel Zimmermann
Director de Finanzas Dan Wunderlich
Publicaciones alemanas Jeannette Enders
Marketing & Sales Nadine Parczyk

DENTAL TRIBUNE
AMERICA

213 West 35th Street, Suite 801,
New York, NY 10001
Tel: +1 212 244 7181 - Fax: +1 212 224 718
Contacto: a.wlodarczyk@dental-tribune.com
Director de Operaciones Eric Seid
Directora Editorial Robin Goodman
Editor jefe Dr. David L. Hoexter
Directora de Ediciones Diarias
Kristine Colker
Marketing & Eventos Anna Wlodarczyk

DENTAL TRIBUNE
ASIA-PACÍFICO

Yontorisio Communications Ltd.
Room A, 26/F - 389 King's Road
North Point, Hong Kong
Tel: +852 3118 7508 - Fax: +852 3118 7509

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.
©2009 Dental Tribune International



Un aspecto del "Live Dentistry Arena", el gran teatro quirúrgico, presentado por primera vez en el GNYDM 2008.

El congreso más avanzado de Estados Unidos

Las múltiples ventajas del Greater New York Dental Meeting

Por Daniel Zimmermann*

← página 1

Este gran congreso, en el que se presentan verdaderas novedades de la odontología, tiene la singular característica de que no cobra la inscripción, una de las razones de su popularidad, además de que permite visitar Nueva York justo al comienzo de la temporada navideña, cuando las calles y los comercios se engalanan a finales de noviembre y ofrecen sus más jugosas rebajas.

¿Cuáles son sus expectativas para la reunión de este año?

El GNYDM es conocido por su impresionante gama de programas educativos de vanguardia y exposiciones, y este año no será diferente. A pesar de los problemas económicos, los resultados de la inscripción preliminar indican que en 2009 será aún mayor que en 2008. Teniendo en cuenta el bajo valor del dólar, esperamos que aumente la asistencia internacional porque los viajes son más asequibles. Como es el único congreso odontológico en EE UU que no cobra la inscripción, esto permite que muchos odontólogos extranjeros y su personal asistan y disfruten de Nueva York. Recientemente he firmado un acuerdo de cooperación con la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA), con el propósito de atraer a más asistentes de habla española. Como parte del acuerdo, el congreso anual de FOLA se celebrará por primera vez en Nueva York.

¿Cómo surgió la colaboración con FOLA?

* Director editorial del grupo Dental Tribune International.

Porque una de nuestras prioridades es brindar la mejor experiencia posible a los asistentes internacionales. Una gran mayoría de los dentistas del mundo ejercen en México, Centroamérica y América del Sur. El GNYDM trabaja arduamente para promover y mantener las mejores relaciones comerciales con todos los países de la región. Y he estado trabajando muy estrechamente con FOLA y con el Departamento de Comercio de EE UU, que designó al GNYDM como un representante de su Programa Internacional de Empresas.

¿Cuáles son los beneficios para los expositores?

La asociación entre el Departamento de Comercio y el GNYDM es un instrumento para obtener y ampliar oportunidades de ventas. Además, el Departamento nos ha certificado como patrocinadores de la feria AEEDC de Dubai, y de otra en Beijing, China. Patrocinador foros internacionales es otra manera de facilitar el aumento de las exportaciones de los fabricantes norteamericanos de productos dentales. Ahora tenemos también en nuestro portal de internet un programa de "business-to-business", donde publicamos una lista de oportunidades de negocios a nivel internacional. El portal permite a cualquier empresa responder a los anuncios e información para invertir a nivel internacional.

¿Cuál es el enfoque principal del programa educativo de 2009?

Somos el congreso más innovador en programas educativos. Probablemente el más exitoso de 2008 fueron los



El Dr. Robert Edwab, director del Greater New York Dental Meeting, el congreso y feria odontológica más innovador de Estados Unidos.

cuatro talleres en espacios acristalados situados en el medio del recinto ferial. Las aulas fueron construidas con paredes de plexiglás para que cualquiera que pasara pudiera ver las técnicas y productos que se utilizan en los talleres. Este año vamos a agregar dos aulas más de vidrio. Estamos también orgullosos de nuestra asociación con Align Technology para presentar como parte del GNYDM el Congreso de Educación de Invisalign, que ofrecerá cuatro días enteros de clases sobre esta técnica. Además, nos hemos asociado con la Asociación Dental de Laboratoristas de Nueva York para mostrar las últimas técnicas y materiales. Y vamos a expandir también los programas de Odontología en Vivo, con más seminarios, talleres y muchos programas nuevos.

El Teatro Quirúrgico en Vivo (Live Dentistry Arena) de 2008, donde realizaron procedimientos especialistas como Larry Rosenthal, Ron Bulard, Douglas Terry o Richard Mounce, fue asombroso. ¿Qué vamos a ver en noviembre?

Tuvimos una respuesta abrumadora a los procedimientos en vivo durante los cuatro históricos días del programa, que no sólo llenó a capacidad el aforo de 300 personas, sino que mantuvo a otros 100 asistentes de pie o sentados en el suelo. En 2009 lo vamos a mejorar, con ocho sesiones donde se demostrarán los últimos procedimientos de la odontología moderna, sin costo alguno para los asistentes. DT

Recursos

El Greater New York Dental Meeting 2009 se celebra del 27 de noviembre al 2 de diciembre. Contacte en español por teléfono al +1-212-398-6922 o por email a: info@gnydm.com o visite su portal en www.gnydm.com.

Noticias y política internacional • Discusiones
Artículos clínicos • Videos & Blogs
Productos • Eventos

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper

¡El primer periódico mundial para odontólogos y la industria está ya en internet!

www.dental-tribune.com

¡Visítenos en la red!

La FDI lanza una iniciativa a nivel global

Un mundo sin caries para el año 2020

← página 1

El presidente de la ABO Nacional, Dr. Noberto Lubiana, agregó que “la iniciativa tiene que incluir un componente político, ya que no contamos con los recursos para realizar solos un proyecto de esta envergadura. Todas las asociaciones odontológicas tienen que unirse para obtener recursos de los gobiernos.”

América Latina más unida

La primera conferencia se dirigió especialmente a las medidas en América Latina. El director ejecutivo de FDI, Dr. David Alexander, manifestó que “los profesionales latinoamericanos son capaces de desarrollar estrategias para cambiar esta situación. Vamos a reunirnos con FOLA, con los coordinadores de salud bucal de los gobiernos de la región y con las facultades de estos países”.

El presidente de FOLA, Dr. Adolfo Rodríguez, declaró que “en un mundo globalizado, tenemos que unir a nuestros países en una posición única por la salud bucal. Además, es preciso incentivar la investigación, regular el ejercicio de la profesión y desarrollar criterios uniformes de intervención”.

“Esta conferencia es un ejemplo de lo que las organizaciones odontológicas pueden lograr juntas. Los representantes de ABO, FDI y FOLA han abordado un problema que mejorará la salud y la calidad de vida de cientos de miles de personas en todo el mundo. Felicito al Dr. Vianna por emplazar a la FDI y al mundo a resolver este problema”, declaró el Dr. Robert Edwab, director ejecutivo del Greater New York Dental Meeting. La Río Caries Conference reunió a administradores de salud oral como

Annemarie Schuller (Holanda), Gilberto Pucca Jr (Brasil), Armando Hernández (México), Ana María Acevedo (Venezuela), Amid Ismail, Ramón Báez, Patrick Ferrillo, Dan Meyer (EE.UU.), Stefania Martignon (Colombia), Jaime Cury, Samuel Moisés (Brasil) y Nermin Yamalik (Turquía).

Recursos

- FDI: www.fdiworldental.org
- ABO: www.abo.org.br
- FOLA: www.folaoral.net



El presidente de la FDI, Burton Conrod, rodeado de los presidentes de las asociaciones odontológicas latinoamericanas.



Una de las sesiones de trabajo de la Conferencia Global Anticaries.



Adolfo Rodríguez, presidente de FOLA, durante su discurso en Río de Janeiro.

Mejore el desarrollo facial y dental para los niños en crecimiento.



La respiración bucal, el empuje lingual, la deglución atípica y otros hábitos miofuncionales causan un MAL DESARROLLO FACIAL Y UNA MALOCCLUSIÓN. La investigación ha demostrado que el T4K™ puede de manera eficaz desarrollar la forma de la arcada y aliviar el apiñamiento al corregir estos hábitos. Utilizada por los Ortodoncistas y por los Dentistas en más de 60 países.



EL TRAINER
Preortodoncia™ (T4K™)

- 1 SISTEMA DE GUÍA DE LOS DIENTES**
ALÍNEA LOS DIENTES ANTERIORES
PRESENTA CANALES ANTERIORES Y ALINEADORES PARA LOS DIENTES ANTERIORES.
- 2 EFECTO MIOFUNCIONAL™**
RE-ENTRENA LA LENGUA Y LA MUSCULATURA ORAL.
PRESENTA UNA LENGÜETA, UN ESCUDO LINGUAL Y LOS BUMPERS LABIALES.
- 3 DESARROLLO DE LOS MAXILARES**
CORRECCIÓN DE LA CLASE II
LA BASE CON FORMA AERODINÁMICA Y LA RELACIÓN CLASE I CORRIGE LA POSICIÓN DE LA MANDÍBULA. LA DOBLE ARCADA FAVORECE LA RESPIRACIÓN NASAL.

TODOS LOS APARATOS DEL SISTEMA TRAINER™ PRESENTA TRES BENEFICIOS PRIMARIOS DEL EFECTO MIOFUNCIONAL™: ALINEAMIENTO DE LOS DIENTES, ENTRENAMIENTO MIOFUNCIONAL Y REPOSICIÓN MANDIBULAR.



Para mayor información y la obtención de material educativo visite: www.myoresearch.com. O llame al 1866 550 4696 para obtener de manera gratuita un CD-Rom con TODOS LOS SISTEMAS DE MRC.

Telefono 1 866 550 4696
Visite www.myoresearch.com



Ambicioso programa de salud bucal de la Asociación Dental Mexicana

Más de 15,000 niños registrados

Por Javier Martínez de Pisón

Ciudad de México

La Asociación Dental Mexicana (ADM) lanzó el Programa de Salud Bucal del Preescolar (PSBP) a nivel nacional en enero de 2008 a iniciativa de su presidente, Dr. Víctor Manuel Guerrero Reynoso. Una prueba del éxito del mismo, coordinado la Dra. Alma Gracia Godínez Morales y patrocinado por el Instituto Adams, es que ha registrado a 15,000 niños hasta la fecha.

El Programa de Salud Bucal del Preescolar de ADM está basado en la experiencia de uno similar de la Federación de Asociaciones y Colegios de Cirujanos Dentistas del estado de Sinaloa. Se trata de una iniciativa permanente, educativo-preventiva dirigida a los alumnos de nivel preescolar de 3 a 6 años, a sus maestros y padres de familia, que promueve el desarrollo de hábitos favorables de salud bucal a través de información, orientación y educación.

La caries dental es un problema de salud pública que afecta a 9 de cada 10 mexicanos y su prevención y control debe estar cimentada en la educación del niño y de sus padres, promoviendo la cultura de la salud bucal en la etapa de preescolar,

y motivarlos para inculcar educación de salud y buenos hábitos.

- Establecer hábitos de higiene bucal y alimentación saludables en los preescolares.
- Disminuir el índice de caries dental en este grupo etario, por medio de la prevención y promoción de la salud bucal.
- Orientar a los padres de familia y maestros en la preparación de comida saludable, para consumir durante el recreo, ya que contribuye a prevenir la caries dental y la obesidad.
- Implementar en los jardines de infantes el cepillado dental después del recreo, antes de entrar al salón de clases.



Un grupo de profesionales, entre ellos el presidente de ADM, Dr. Víctor Guerrero (arriba en el extremo derecho), con un plantel de alumnos certificado en salud bucal.

donde se establecen los hábitos de higiene y alimenticios.

Los objetivos del PSBP ADM están dirigidos a mejorar las condiciones de salud bucal de la población preescolar a través de:

- Educar sobre salud bucal a los preescolares registrados en el PSBP ADM.
- Concientizar a los padres de familia y maestros sobre la importancia del cuidado de la salud bucal de sus hijos

El PSBP ADM consta de tres fases durante las que se distribuyen pastas y cepillos que la compañía Colgate aporta.

Primera fase: información y prevención
Cada uno de los colegios filiales de la ADM elige uno o más jardines infantiles de acuerdo al número de odontólogos participantes, los cuales pueden ser del ámbito federal y estatal, urbano, rural, o privado.

El objetivo de esta fase es inculcar el há-



Odontólogas afiliadas a ADM instruyen mediante juegos a preescolares sobre salud oral.

bito del cepillado dental en los preescolares, con la participación de los padres de familia y el apoyo de los maestros, dándoles a conocer que manteniendo una buena higiene bucal y una alimentación saludable, se previene la caries.

Esta fase se lleva a cabo en un lapso de tres meses dentro del calendario escolar, utilizando pláticas informativas para maestros, padres de familia y preescolares en video, y actividades con dibujos para colorear alusivos a la salud bucal.

Segunda fase: revisión y evaluación

Consiste en formar y capacitar a los odontólogos en conceptos generales de salud pública dental y epidemiología. Actualizando los conocimientos sobre caries dental y los factores de riesgo, uso de indicadores de medición y criterios de evaluación (ceo-d, CPOD, IHOS), se unifican los parámetros para llenar el formato de evaluación individual del PSBP ADM y un informe para los padres. Estas actividades se realizan en un lapso de tres meses dentro del calendario escolar, utilizando espejos desechables, formatos de captura individual diseñados para el programa y patrocinados por el Instituto Adams.

Tercera fase: tratamientos preventivos

Se brindan acciones preventivas, como aplicación de flúor en barniz y selladores de fosetas y fisuras con ionómero de vidrio, llevándose a cabo en un lapso de cuatro meses dentro del calendario escolar. Los odontólogos son capacitados en el uso y aplicación de esta técnicas.

El material e instrumental necesario para el desarrollo de esta fase es

proporcionado por ADM a cada colegio, con el patrocinio del Instituto Adams, de acuerdo al número de preescolares registrados, como son manuales de la tercera fase, portafolios del PSBP ADM, folletos informativos para padres de familia y maestros, dibujos para colorear, hojas de consentimiento informado, juegos de ionómero de vidrio, barniz de flúor, pinceles aplicadores y el «Manual y guía rápida del PSBP ADM», un DVD de los cursos en cada una de sus fases.

Los datos de cada fase son recabados por el coordinador general, información que queda documentada cuantificando las acciones del PSBP ADM.

En el PSBP ADM, participan 640 odontólogos de ADM a nivel nacional, que en junio de 2009 habían registrado a 115 jardines infantiles y 15,000 preescolares. DI

Recursos

ADM: www.adm.org.mx

Instituto Adams:

www.institutoadams.com.mx



Los tratamientos del programa dirigidos a preescolares son amplios y seguros.

CUBA

8 al 15 de Septiembre – Matanzas
6 al 13 de Octubre – Granma
3 al 10 de Noviembre – Las Tunas
8 al 15 de Diciembre – Matanzas

Cursos Teórico-Prácticos de Implantología Avanzada

Acreditados Académicamente por la Facultad de Ciencias Médicas de Cuba

Información e inscripciones: Srta. Esther Cortés
Teléfono: +34 932 53 08 87 - Móvil: +34 647 88 32 23
E-mail: esther@arrobadental.com

bluephase®

Licencia para polimerizar

Nueva

LED para todos los usos

CUALQUIER MATERIAL

LED poliwave con espectro de banda ancha

CUALQUIER INDICACIÓN

Utilización continua gracias al enfriamiento integrado

CUALQUIER MOMENTO

Sistema click & Cure opcional, de funcionamiento con cable



red dot design award
honourable mention 2008

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2 | FL-9494 Schaan | Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.
Av. Mazatlan No. 61, Piso 2 | Col. Condesa | 06170 México City, D.F. | Mexico
Tel.: +52 (55) 50 62 10 00 | Fax: +52 (55) 50 62 10 29

Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.
Calle 134 No. 7-B-83, Office 520 | Bogotá | Colombia | Tel.: +57 1 627 33 99 | Fax: +57 1 633 16 63

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Hablamos con Miguel Wechsler, director de la feria

Éxito sin precedentes del VI Salón Dental Chile

Por Javier Martínez de Pisón

← página 1

¿Cuál es la principal diferencia de este Salón con otros previos?

El dato más significativo es que a pesar de la crisis internacional el mercado chileno está creciendo a paso firme y tanto en asistencia como en ventas hemos crecido a tasas de un 20% y un 30% respectivamente en comparación con el Salón Dental 2008. Este año hemos alcanzado los 5.100 visitantes y las ventas han sido superiores a los 2,100 millones de pesos chilenos (3,5 millones de dólares) en 3 días de ventas. Hemos tenido expositores



El moderno y avanzado diseño de los stands se aprecia en este de Denstply.



El distribuidor peruano Pareja estuvo presente en el Salón Dental de Chile con un elegante stand completamente blanco.



El stand de Mughaldent (www.mughaldent.cl) estuvo lleno a reborar durante toda la feria. En la imagen Afzal Bashir Mughal (izq.) con su hermano Anwar Tariq que dirige en México bInvent. Las dos empresas fabrican instrumentos de alta calidad.

chilenos y extranjeros de países como Alemania, EEUU, Italia, Brasil, China, Pakistán. Además, este año modulamos cerca de los 8000mts², teniendo un espacio de un 33% adicional donde crecer como feria. Nos sentimos orgullosos de haber logrado este tipo de crecimiento en momentos complicados para el gremio.

Un hecho que ha llamado mucho la atención de los expositores internacionales es la afluencia de muchos odontólogos jóvenes, que promedian entre los 30 y 45 años, que buscan tecnología a precios competitivos

Su compañía ha hecho también gran parte de la modulación...

Sí, muchas veces las grandes empresas nos piden que hagamos la modulación de sus stands. Contamos con dos empresas, una que arma los stands pequeños de 3x3 metros, y otra que yo dirijo y que diseña y arma los stands más amplios y complicados.

¿Los costos de los stands son competitivos?

A nivel chileno el Salón Dental tiene los precios más bajos del mercado, ya que un stand de 9 mts² cuesta en el Salón Dental Chile 2,380 dólares y en otros eventos nacionales de especialidad un stand de 6 mts² puede llegar a costar entre 3,000 y 4,000 dólares. Obviamente, el precio por metro cuadrado disminuye a medida que el metraje es mayor, y oscila entre los 263 y los 222 dólares por metro cuadrado.

¿Cuál ha sido el comentario de los expositores?

Estamos pasando por un momento económico complicado, pero la gente está comprando y los expositores han quedado muy contentos. A mediados de abril de cada año el mercado odontológico chileno se paraliza porque los dentistas esperan las ofertas que se presentan en el Salón Dental. Este año sin duda, la crisis jugó un papel positivo en las ventas del Salón, pues los odontólogos guardaron sus recursos para comprar en la feria y de ahí el incremento del 30% en ventas con respecto al 2008. Los odontólogos encuentran toda la gama de productos y equipos, a precios mucho más accesibles. Los sábados vienen familias enteras con sus hijos más pequeños y reunimos verdaderamente a familias odontológicas en el Salón. Y eso es muy bonito, que se integren todos sus miembros.

¿Cuál es el crecimiento del mercado odontológico en Chile?

En Chile actualmente hay 10,500 odontólogos. Hasta hace cinco años atrás sólo habían tres facultades de odontología, con lo cual el crecimiento fue muy paulatino. Pero con la apertura de 14 universidades privadas, con un total de 27 facultades, se ha abierto el mercado, lo que significa que todos los años se gradúan 1,350 dentistas, más del 12% de los dentistas actuales. El crecimiento de la odontología en Chile es muy fuerte y se espera que aumente durante los próximos cinco años.



Miguel Wechsler, director del Salón Dental, junto a Alejandro Rojas, el gran diseñador de su equipo, responsable por la pancarta del evento, así como por la alta calidad de los stands.



El conocido distribuidor chileno Dental Store, que representa entre otros productos a la marca norteamericana Premier.



Un grupo de odontólogos en el área de inscripción del Salón Dental.



La precisión de los implantes brasileños de Neodent fue uno de los atractivos en este campo.



La empresa chilena Buhos distribuye en el país productos como los tomógrafos de Planmeca.



La imagen da una idea de lo concurrido que estuvo el Salón Dental.

¿Está muy concentrado en Santiago?

El 45% de los dentistas está en Santiago y el 55% en provincias, sobre todo en el sur. En el Gran Santiago hay 4,500 dentistas, en Concepción, la segunda ciudad del país a cinco horas de la capital, hay 2,500, en Valparaíso y Viña del Mar 1,000. En el resto del país se concentran los 2,500 restantes.

¿Los dentistas de provincias vienen al Salón en Santiago?

Sí, porque en este evento presentamos ofertas de toda la gama de la odontología, y pueden adquirir productos y equipos a precios mucho más baratos, y ver los últimos avances tecnológicos. KaVo do Brasil por ejemplo ha mostrado su tomógrafo más avanzado, el I-CAT, y la tomografía en Chile es relativamente nueva. Y eso es muy importante, especialmente para los dentistas de provincias, porque ven todo lo que es nuevo concentrado en un sitio.

Los dentistas no tienen mucho tiempo para comprar, y en el Salón Dental compran el 80% de lo que van a utilizar durante el año en equipamiento e instrumentales, desde turbinas a equipos de rayos X; el 20% restante son materiales de los que se abastecen mensualmente en las casa comerciales locales.

¿Es cierto que Chile es un mercado importante para llegar a Latinoamérica?

Cada vez más latinoamericanos vienen aquí a buscar negocios, tanto con distribuidores como con los fabricantes que vienen a los stands de sus distribuidores chilenos.

Chile es un lugar muy atractivo para las empresas norteamericanas y europeas porque los dentistas chilenos compran productos de alta calidad, y sobre todo porque existen las condiciones económicas, sociales y empresariales para montar negocios a nivel regional. Tenemos varios casos de empresas que después de dos años han decidido abrir sus oficinas en Chile, para desde atacar al resto de países de habla hispana.

Y los «dealers» de todos los países latinoamericanos vienen al Salón Dental porque Chile tiene una gran ventaja: tenemos acuerdos comerciales con EE UU, como NAFTA, y con Europa, y este Salón específicamente tiene garantías tributarias que permiten traer productos y llevárselos sin pagar aranceles. De hecho, contamos con decretos de ley del Ministerio de Hacienda del gobierno de Chile que califican al Salón Dental como evento internacional y por lo tanto, el recinto del Salón está considerado como «bodega de aduanas», no teniendo que pagar internación, ni impuestos aduaneros si el producto se trae para exhibición, pagando sólo si el producto es vendido y se queda en territorio chileno. Es decir, que en Chile no pasa lo que en muchos otros países, donde nunca sabes cuánto te van a cobrar o si te van a dejar pasar equipamiento. Lo anterior es una muestra de profesionalismo, una garantía de seriedad y eficacia empresarial que en el extranjero se aprecia. DT

Recursos

El VII Salón Dental de Chile tendrá lugar del 27 al 29 de mayo de 2010. Información en www.salondentalchile.cl.

Los expositores opinan sobre el Salón Dental

Santiago de Chile

Esta publicación entrevistó a media docena de expositores en el Salón Dental de Chile 2009 para que nos dieran su opinión respecto a la calidad de la feria y a los productos que presentaron, como se aprecia en la siguiente nota.

VK Driller (Brasil)

Fernando Tassi, director de exportaciones

Nosotros fabricamos motores quirúrgicos y piezas de mano en Brasil, y ésta es la tercera vez que participamos en el Salón. La feria ha cambiado mucho, está francamente mucho mejor, es un trabajo realmente profesional que hay que aplaudir.

Hemos hecho buenos contactos y además estamos montando una sucursal de

VK Driller en Chile. El mercado chileno es pequeño, pero hemos hecho una inversión considerable porque muchos países de América del Sur, no compran en Brasil, pero compran en Chile.

• www.driller.com.br

Dipromed (Chile)

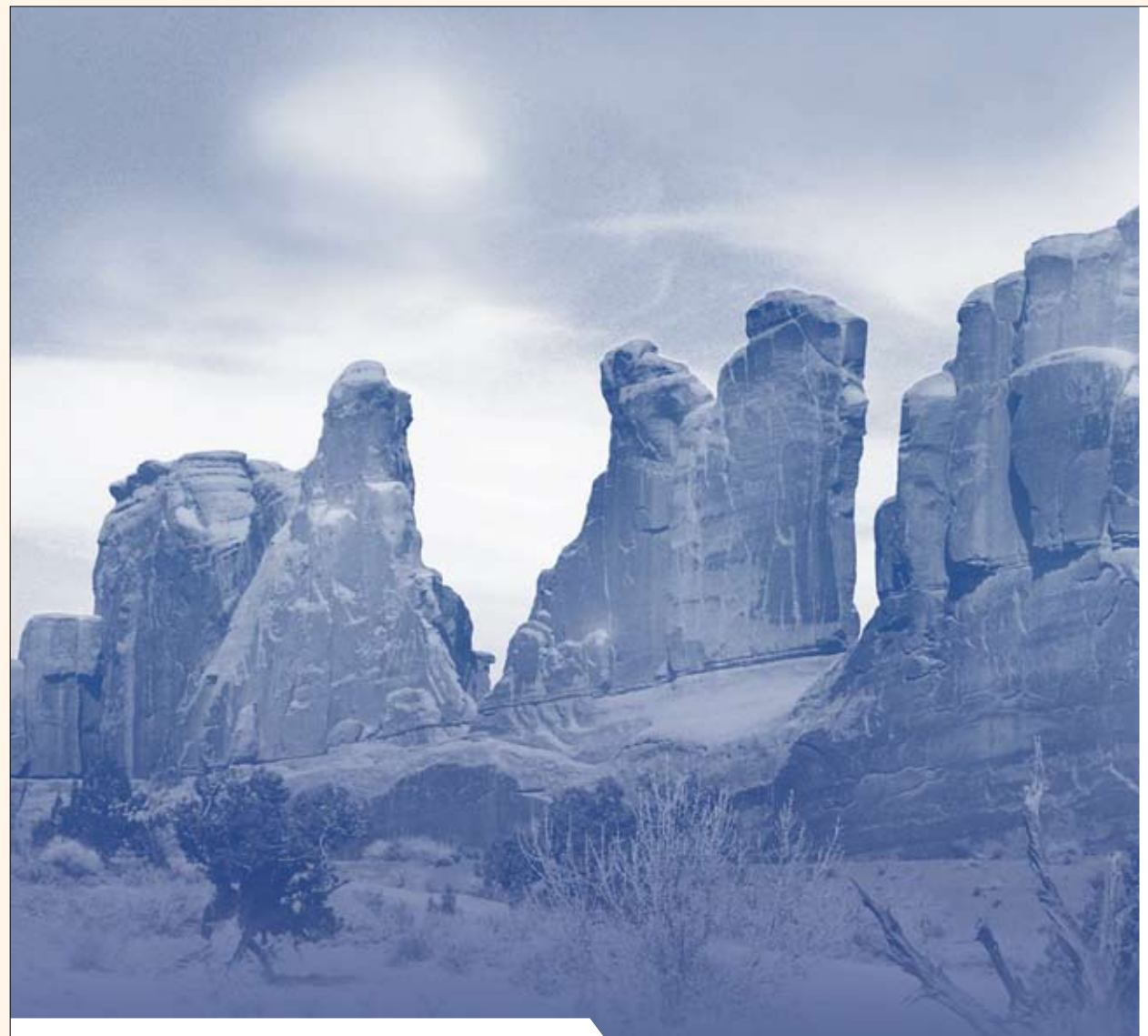
Pablo Zúñiga, director comercial

Dipromed es una empresa del área médica, dental, veterinaria e industrial. En el área dental tenemos la representa-



Fernando Tassi, de VK Driller.

ción de los sillones dentales A-Dec, de los aparatos de radiología Soredex, la línea de reveladoras Velodex y las piezas de mano de W&H. El producto principal presentado en este Salón es el sillón A-Dec 300. Las compras de nuestros pro-

**FLUIDO. SEGURO. DURO.****Sistema para reconstrucción de muñones de composite de curado dual**

- Fluido: Fluidez óptima – adaptación perfecta, fácil de aplicar, cánulas de mezcla pequeñas
- Seguro: Futurabond DC, sistema adhesivo progresista, para restauraciones duraderas y fijaciones seguras de pins radiculares
- Duro: Excelentes propiedades físicas, inmediatamente duro después de la polimerización, se talla como dentina

**Rebilda DC**

VOCO
LOS DENTALISTAS



Pablo Zúñiga, de Dispromed.

ductos se basan en la asesoría del cliente para que quede satisfecho al 100%. Para nosotros vender los sillones de A-Dec es una satisfacción porque están garantizados al 100% y su calidad ha permitido que estemos presentes en muchas universidades de Chile. Los autoclaves de esterilización y equipos monitoreo **Trident** han causado gran sensación en la feria, ya que cumplen con las nuevas medidas para que sus clínicas cumplan con lo que exige la ley.

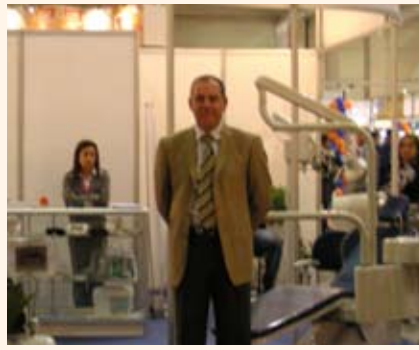
• www.dipromed.cl

Grupo Suarez (Brasil)

Javier Suárez, presidente

Las nuevas instalaciones del Salón constituyen una gran mejora, tanto por el gran espacio del lugar como por la moderna modelación de los stands. Estoy contento de estar aquí porque el mercado de Chile va hacia arriba y hemos vendido bien. Nuestra filial Suárez Chile lleva ya seis años en este país, y en este Salón hemos presentado nuestros equipos de microscopía.

• www.gruposuarez.com.br y www.suarezmexico.com.mx



Javier Suárez, del Grupo Suarez.

DMC Equipamentos (Brasil)
Cristina Wolowski

Nuestra gran novedad es el equipo de implantes "Lase Plus", el primer aparato en el mercado que combina tres funciones en uno: un motor de implantes, láserterapia y láser quirúrgico. Utiliza un láser de baja intensidad para la terapia y uno de alta intensidad para cirugías. Cuenta con un pedal "wireless" para manejar el motor con una salida para cada intensidad. El láser de baja potencia viene con 20 funciones clínicas pregrabadas, como bioestimulación ósea, parestesia, implantes, etc. El láser quirúrgico tiene igualmente preprogramada funciones como apertura del implante, que guían el procedimiento clínico.

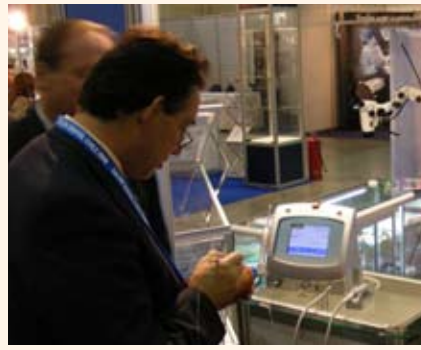
• www.dmc-dental.com.br

Jota (Suiza)

Marcelo Marjovsky, director para Latinoamérica

El espacio me ha impresionado, es muy grande, cómodo para caminar y muy bueno para la odontología chilena y latinoamericana.

En Chile nuestro distribuidor es Ma-



El «Lase Plus» de DMC Equipamentos.

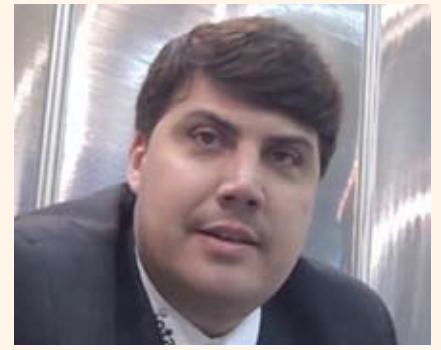
yordent, que tienen una línea bastante amplia de nuestros instrumentos diamantados, de carburo, pulidores, abrasivos, y nos está yendo muy bien. Estamos bien posicionados en Chile porque colaboramos en la educación universitaria y los estudiantes se van acostumbrando a practicar con nuestros productos. Chile es uno de nuestros mejores mercados porque aprecia los productos de alta calidad. Hemos llegado a un acuerdo para distribuir en kits productos complementarios de **Ivoclar** y **3M**, como sus resinas y nuestras fresas de diamante y pulidores. En algunos países como Paraguay ya hemos presentado tres kits con los productos de las dos compañías.

• www.jota.ch

Angelus (Brasil)

Walter Amaral

Hemos traído casi toda la línea de postes de fibra y de carbono, fundamentalmente postes cónicos paralelos y postes accesorios. Además tenemos muñones preformados que trabajamos en varias medidas, cementos,



Marcelo Marjovsky, de Jota.

silano, productos como "Interlig", para hacer ferulizaciones provisionarias, opacadores. Angelus tiene un producto exclusivo que son los postes accesorios que sirven para rellenar el canal radicular junto con los postes principales, lo cual da una ventaja en la tenso-flexión que se tiene que generar cuando se trabaja con postes preformados, cuando la adhesión a la dentina es muy pobre.

• www.angelus.ind.br



Walter Amaral, de Angelus.

TODO BAJO UNA MARCA

la mejor calidad y el mejor precio en

Autoclaves, Fotoclareadores, Sillones, Equipos de Radiología Digital, Compresores, Unidades Dentales, Bombas de vacío, Fotopolimerizadores, Piezas con Ultrasonido, Rayos X, Piezas de mano, Amalgamadores y mucho más.

GRUPO SUAREZ - Oficinas Internacionales

- **Suarez Brasil**
Av. Paulista, 1.899 - Conj. 310 - Consórcio Oscar Sênio
Paulista / SP - Cep. 04313-828
Tel (+55-11) 3262-4440
www.suarezbrasil.com.br
- **Suarez Chile**
Al. Matucó 394 - Escuela Militar, Santiago.
Tel (+569) 02 114 2363
ventas@gruposuarez.cl
www.suarezchile.cl
- **Suarez México**
Bo. Juárez (720) - Colonia El Rosario - Guadalupe
Tel (+52-55) 593 1037-8432
ventas@gruposuarezmexico.com.mx
www.suarezmexico.com.mx
- **Suarez Uruguay**
Av. Uruguay 802E - Montevideo
Tel (+598-92) 481 0007
ventas@gruposuarez.com.uy
www.suarezuruguay.com.uy

IDS COLOGNE - MARCH 22—26, 2011 **IDS 2011**

today

The worldwide original for **10** years

today el periódico oficial de IDS publicado por Dental Tribune International, es la mejor forma de promocionar sus productos en la mayor feria dental del mundo. Elija una o varias de nuestras 8 ediciones:

- **today Preview** se envía a todas las empresas participantes para que conozcan a su compañía antes de la feria
- **today 6** ediciones diarias de que se distribuyen a todos los asistentes a la entrada de la feria
- **today Review**, guía de referencia para hacer negocios con empresas de confianza, se envía a todas las compañías participantes después de la feria

¡Reserve sus anuncios ya!
Contacte a la directora de marketing de Dental Tribune Hispanic and Latin America Edition, Jan Agostaro: jagostaro@dtlatam.com

dti Dental Tribune International
DENTAL TRIBUNE



EN LUGAR DE UTILIZAR LA ÚLTIMA GENERACIÓN DE COMPONENTES
PROTÉSICOS, UTILICE LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE ESTOS.

La línea Slim Fit una nueva versión de componentes protésicos apropiada para los implantes Hexágono Externo.

La búsqueda de la excelencia en todos los productos es algo que está en el ADN de la Neodent. La nueva línea Slim Fit es una mejora para los implantes Hexágono Externo. Porque reduce al mínimo la eliminación de hueso por la Broca Countersink y facilita encajar lo implante de forma pasiva. Busque más información sobre la línea Slim Fit y sorprenda a ti mismo.

LÍNEA
SLIM FIT
LA NUEVA VERSIÓN MUY POR DELANTE DE SU TIEMPO