

ESPECIAL CIOSP

DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 2, 2013 VOL. 10

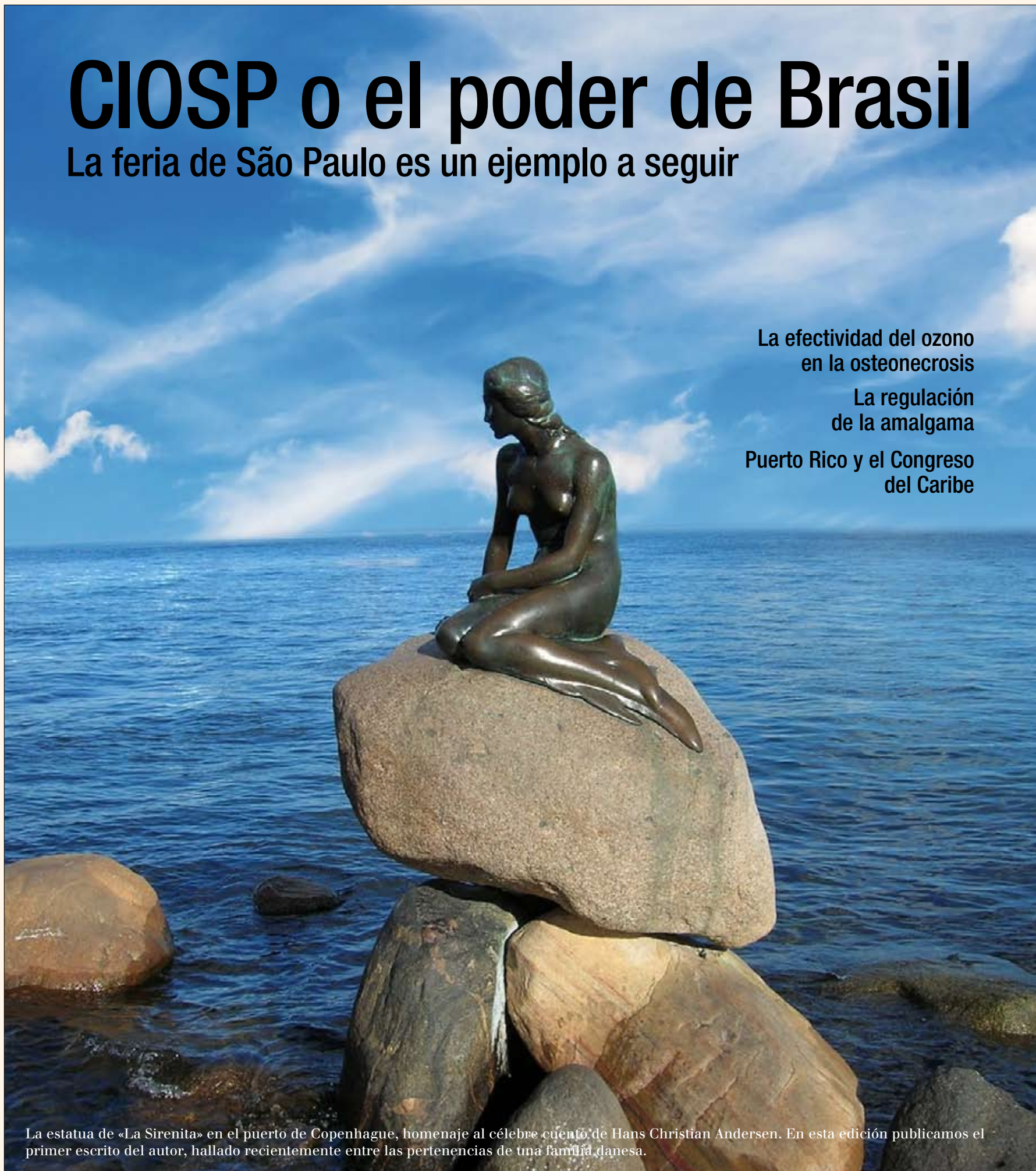
CIOSP o el poder de Brasil

La feria de São Paulo es un ejemplo a seguir

La efectividad del ozono
en la osteonecrosis

La regulación
de la amalgama

Puerto Rico y el Congreso
del Caribe



La estatua de «La Sirenita» en el puerto de Copenhague, homenaje al célebre cuento de Hans Christian Andersen. En esta edición publicamos el primer escrito del autor, hallado recientemente entre las pertenencias de una familia danesa.

today

IDS

Anúnciese en la mayor feria dental del mundo

35th International Dental Show

IDS, 12 - 16 March 2013

Contacte con j.agostaro@dental-tribune.com

IDS
2013

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
j.agostaro@dental-tribune.com

Diseñador Gráfico Javier Moreno
j.moreno@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 Hispanic and Latin America Edition es la publicación oficial de la **Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA)**.

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 Torsten Oemus

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

Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor Yvonne Bachmann
Editorial Assistance Claudia Duschek
Copy Editors Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance Dan Wunderlich
Media Sales Managers Matthias Diessner

Vera Baptist
Peter Witteczek
Maria Kaiser
Melissa Brown

Marketing & Sales Services Nadine Dehmel
License Inquiries Jörg Warschat
Accounting Manuela Hunger
Business Development Bernhard Moldenhauer
Executive Producer Gernot Meyer

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 Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 5115 6177 | Fax: +8525115 6199

THE AMERICAS
Dental Tribune America
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.

©2015 Dental Tribune International.
All rights reserved.

PORTADA:
Reproducción alterada de la estatua de «La Sirenita», que se encuentra en el puerto de Copenhague (Dinamarca).

La imparable fuerza de CIOSP

Por Javier Martínez de Pisón

La mayor feria y congreso dental de América Latina, celebrado del 31 de enero al 1 de febrero en São Paulo (Brasil), demostró convincente-

mente la fuerza que ha adquirido la odontología brasileña, que se ha posicionado por derecho propio en uno de los primeros lugares del panorama mundial.

Organizado por la Asociación de Cirujanos Dentistas del Estado de São Paulo (APCD), CIOSP 2015 presentó en esta ocasión el I Congreso Interdisciplinario de APCD, primer intento de la institución por ofrecer una visión integral de la odontología mediante una amplia de conferencias de carácter científico y clínico.

El congreso, que puede considerarse un gran éxito desde todo punto de vista, atrae desde hace ya muchos años a muchos de los más reconocidos conferencistas nacionales e internacionales, al igual que a las principales casas comerciales de Brasil y del mundo, en muchos casos con stands de proporciones faraónicas, donde se presentan productos y se ofrecen conferencias, talleres o cocteles.

Una vez más, la división latinoamericana de Dental Tribune publicó su periódico de feria *CIOSP Today*, el cual fue muy bien acogido por la industria y los profesionales. El mismo ofreció artículos sobre los nuevos productos que se presentaron en la feria, al igual que información útil para los profesionales de la odontología.

Entre los dictantes internacionales en esta edición participaron figuras como Maurice Salama y Ron Jackson (USA), Mariano Sanz (España), Julio César Lomelli (Venezuela), Gary Glassman (Canadá), Fernando Duarte (Portugal), Julio Pertuiset (Chile) o Daniel Wismeijer (Holanda).

El alto nivel de la clínica, la docencia y la investigación brasileñas con 220.000 odontólogos casi 200 facultades de odontología, Brasil es el país que más estudios de investigación presenta del mundo estuvo representado por un verdadero ejército de conferencistas de primera categoría en todas las especialidades imaginables, incluyendo tópicos como la hipnosis para aliviar el dolor y calmar a los pacientes.

Entre estos cabe destacar a expertos de la talla de Julio César Joly, Antonio Ribeiro, Fabiana de Lima Vazquez, Renato Miotto Palo, Luiz Narciso Ba-



El presidente de la empresa de implantes Conexao, Rodolfo Candia, presenta en su gigantesco stand a dos de los conferencistas que realizaron cirugías en vivo durante CIOSP, en este caso el Dr. Dario Adolphi y su hijo.



El presidente de Neodent, Dr. Geninho Thomé presentó un libro en CIOSP. El stand de la compañía brasileña era de grandes proporciones.



EL MUNDO EN SUS MANOS

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




¡SUSCRÍBASE YA! VISITE WWW.DENTAL-TRIBUNE.COM

dti]



Las conferencias sobre marketing dental del experto Antonio Inácio Ribeiro en el stand de Dentsply fueron un gran éxito, como se observa en la imagen.

ratieri, Leonardo Muniz, Luiz Rafael Calixto, Robert Carvalho da Silva, Sergio de Oliveira, o Fabio Fuentes, entre más de 100.

Exposición comercial

En la zona expositiva se impartieron además innumerables conferencias, talleres hands-on e incluso cirugías en vivo.

El Profesor Antonio Ribeiro atrajo a cientos de asistentes, que hicieron largas colas, para presenciar sus conferencias sobre marketing odontológico

en el stand de Dentsply durante los cuatro días de CIOSP 2015. El amplio stand de la compañía no fue suficiente para acoger a los asistentes, que ocuparon dos pasillos aledaños para poder oír a este reconocido profesor del MBA en marketing dental en la Universidad São Leopoldo Mandic.

Las conferencias de Ribeiro ofrecieron a los asistentes información práctica sobre cómo fidelizar pacientes, cobrar honorarios, motivar a asistentes y secretarías o cómo administrar clínicas



El Profesor Antonio Inácio Ribeiro muestra la medalla que recibió de la Academia Tiradentes de Odontología (ATO) por su larga y dedicada labor a la profesión.

dentales de forma eficiente.

La larga labor realizada por el Prof. Ribeiro en pro de la profesión fue premiada por la Academia Tiradentes de Odontología, institución que lleva el nombre de un patriota y dentista brasileño, por lo cual fue felicitado por sus colegas.

La empresa de implantes brasileña Conexao presentó todos los días de la exposición conferencias y cirugías en vivo, transmitidas también por me-

dio de gigantescas pantallas. Además, patrocinó igualmente las charlas de Maurice Salama y Ron Jackson, parte del ambicioso plan de crecimiento trazado por su presidente, Rodolfo Candia.

Neodent por su parte, cuya adquisición por parte de Straumann, refleja la calidad de sus implantes y la importancia del mercado brasileño, dio muestra de gran elegancia en sus gigantescos stands, donde se realizaron toda clase de actividades, incluida la presenta-



sólo

Opalescence[®]
tooth whitening systems



Avanzando en blanqueamiento desde 1991.

Nuestros productos innovadores son siempre los primeros en su tipo, convirtiendo a Opalescence el líder mundial en blanqueamiento dental desde hace 20 años.

Mantiene virtualmente toda su efectividad.

Los geles de blanqueamiento Opalescence mantienen consistentemente el 90% de su potencia de peróxido al final de su vida útil.^{1,2}

Una línea completa de productos ganadores de premios

Con una línea de productos que incluye tantas opciones, Ud. puede ofrecer a sus pacientes el poder de Opalescence a precios que serán accesibles para cualquier presupuesto.

Un pH perfectamente balanceado

Los productos Opalescence ayudan a mantener niveles de pH neutros en boca, proporcionando numerosos beneficios para la salud para sus pacientes.

El líder mundial en blanqueamiento

Desde 1991 hemos estado proporcionando la más alta calidad y los productos blanqueadores más innovadores a las clínicas de todo el mundo.



1. La vida útil depende de cómo se almacene el producto. 2. Datos en archivo.



800.552.5512 | www.ultradent.com/la
©2012 Todos los derechos reservados.

ción de un libro a la que atendió su presidente, Dr. Geninho Thomé.

La compañía P-I, fundada por el "padre de la implantología, Professor Per-Ingvar Brånemark, irrumpió con fuerza en el mercado brasileño con una nueva línea de implantes, sobre la cual hará una importante presentación en la feria de IDS en Colonia.

La empresa FGM lanzó tres productos en CIOSP, siendo la principal novedad Prevent Selante, un sellador fotopolimerizable de fácil aplicación y excelente fluidez para rellenar fosas y fisuras.

Oral-B, que instaló también stands de gigantescas dimensiones, utilizó CIOSP 2013 para lanzar su nueva revista, titulada *Oral-B New América Latina*, sobre la cual publicamos un artículo en esta edición.

La empresa norteamericana Ultradent



Portada del ejemplare de CIOSP Today, el periódico de ferias de Dental Tribune.

ha empezado a fabricar sus productos en Brasil, desde donde pretende distribuirlos a toda Latinoamérica a precios asequibles. En estas páginas aparece un artículo con el director de la compañía en Brasil.

Por su parte, la compañía alemana Sirona, que cuenta con grandes instalaciones y una amplia red de distribución en Brasil, estuvo presente con un gran despliegue de sus productos. Uno de sus directores internacionales manifestó a esta publicación que la empresa está también considerando seriamente la posibilidad de fabricar sus productos en este país, como hace desde años KaVo y ahora Ultradent.

Los ejemplos anteriores son una muestra del interés en Brasil de las grandes empresas de la odontología a nivel mundial, al igual que de la alta calidad de los productos brasileños y



El director de relaciones internacional de APCD, Dr. Everaldo Alves Nazareth, y el expresidente de la institución, Dr. Silvio Jorge Cecchetto, rodean a uno de los directivos de Trihawk en Brasil.

del rápido crecimiento económico de este país.

La organización de CIOPS 2013 fue un ejemplo de eficiencia y profesionalismo, de una feria que ha madurado y actualmente es capaz de atraer a lo mejor de la ciencia y la

industria del mundo bajo el techo en un espacio ferial como el Centre Norte de São Paulo, donde más de 60.000 odontólogos asistieron a esta última edición. **DI**

Recursos

• CIOSP: www.ciosp.com.br



El Dr. Robert Edwab, director del Greater New York Dental Meeting, con su equipo en Brasil.



El Dr. Julio Cesar Joly y su equipo del Instituto ImplantePerio de São Paulo ofrecieron un día entero de conferencias.



Cristina Wolowski, de la empresa brasileña DMC, con la directora de marketing de Dental Tribune International, Jan Agostaro.



La compañía P-I, fundada por el Profesor Per-Ingvar Brånemark, manifestó que anunciará una importante noticia en la feria de IDS en Colonia.

Tetric® N-Collection

Un completo sistema restaurativo nano-optimizado



NUEVO



Descubra nuestra última colección



Tetric® N-Collection

Tetric N-Ceram® | Tetric N-Ceram® Bulk Fill | Tetric N-Flow® | N-Etch | Tetric N-Bond® | Tetric N-Bond® Self-Etch

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG

Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Principality of Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.

Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia | Tel.: +57 1 627 33 995 | Fax: +57 1 633 16 63

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.

Av. Insurgentes Sur No. 863 | Piso 14, Col. Napoles | 03810 México, D.F. | México
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Entrevistamos al Gerente de Márketing para Latinoamérica

La inteligente estrategia de Ultradent

La compañía norteamericana Ultradent instaló hace cinco años una fábrica en Brasil, desde la que va a surtir al mercado latinoameri-

cano. Esta estrategia está dando frutos y permitirá en breve a la compañía competir en la región con productos de primera calidad a precios asequibles.



El director de Ultradent Brasil, Clauber Scarparo, durante la entrevista en CIOSP.

La empresa, líder en el ramo de productos de aclaramiento dental, ofreció durante la reciente feria de CIOSP en São Paulo, lo que calificaban como "Bleaching to go" (Aclaramiento para llevar), la cual tuvo un gran éxito.

El Gerente de Márketing de Ultradent Latinoamérica, Clauber Scarparo, explicó que fue una forma de permitir que los odontólogos probaran la eficacia y vieran los resultados del aclarador Opalescence TrèsWhite mientras visitaban la feria.

Se trata de una formulación del producto de aclaramiento TrèsWhite para uso profesional a base de peróxido de hidrógeno al 10%, que viene en cubetas precargadas y cuyos resultados se ven tras "solo 30 minutos de aplicación", explica Scarparo. Muchos profesionales accedieron a ello y volvieron a felicitar a la empresa por el cambio notable observado en el blanqueamiento dental.

Scarparo explicó que Ultradent ha comenzado a lanzar productos con nuevas formulaciones y empaquetamientos, fabricados en Brasil. El gel ViscoStat por ejemplo viene ahora en un envase de jeringa individual, con más puntas y actualmente "estamos ofreciendo grandes descuentos", comentó.

La fabricación en Brasil empezó en 2011 y en solo dos años Ultradent ha ampliado considerablemente su línea de pro-

XXIV CONGRESO

DENTAL MUNDIAL 2013

Huatulco, Oaxaca 2013

XTREM

México

Barceló
HOTELS & RESORTS
Huatulco

Búscanos en Federación Dental Ibero-Latinoamericana A c

PRE CONGRESO DÍA 22

CONGRESO 23 AL 26 DE MAYO



Varios de los productos que la empresa está fabricando actualmente en Brasil

ductos. Por el momento, estas nuevas líneas solo están a la venta en el mercado brasileño.

Pero la estrategia está dando ya importantes resultados: una reducción de casi el 40% en los precios de muchos de sus productos, lo cual beneficiará a los profesionales de la región, que pronto podrán adquirir productos líderes en su categoría a precios mucho más competitivos.

El hilo retractor Ultrapak, que sólo es-

ta a la venta en Estados Unidos, fue presentado por primera vez en CIOSP. El producto, hecho en Brasil, viene ahora en un empaquetamiento muy sencillo de abrir, con un cortador llamado "Clean cut" que corta el hilo cuando se cierra la tapa.

Nuevos empaquetamientos tienen también productos como la barrera en resina fotopolimerizable OpalDam o la pasta abrasiva OpaLustre.

El producto estrella de Ultradent es su



El stand de la empresa estuvo lleno durante toda la exposición, como se aprecia en la imagen.

línea de blanqueadores Opalescence, cuyo kit completo viene ahora en un nuevo estuche, al igual que en presentaciones de repuesto de cuatro jeringas.

De acuerdo a Scarparo, Opalescence es la marca líder a nivel mundial en productos de aclaramiento dental y actualmente tienen presentaciones para uso en el hogar, en concentraciones 15 y 20% de peróxido de carbamida.

La empresa fabrica también Boost, que es el blanqueador para uso ambulatorio,

que viene en concentraciones de peróxido de hidrógeno de 7 y 38%. Los resultados se ven tras tres aplicaciones de 15 minutos o en tan solo 45 minutos.

"Estamos celebrando el crecimiento de la compañía en Brasil y en Latinoamérica. La meta de Ultradent es comenzar a exportar productos fabricados en Brasil en 2013 al resto de América Latina", concluyó Scarparo.

Recursos

• **Ultradent:** www.ultradent.com.br

WEBINARS

DENTAL TRIBUNE
DT STUDY CLUB

ADA C.E.R.P.[®] | Continuing Education Recognition Program

EL CLUB DE ESTUDIOS DE DENTAL TRIBUNE LE OFRECE AHORA CURSOS DE EDUCACIÓN CONTINUA POR INTERNET

INSCRIBASE GRATIS EN

WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM



El equipo de Biolase en Brasil, donde presentaron el Epic, un nuevo láser de diodo que es efectivo, asequible y fácil de usar.

Biolase llega a São Paulo

La empresa Sawaya Office Brasil (SOB) adquirió recientemente la distribución en Brasil de los productos de la com-

pañía norteamericana Biolase, fabricante de avanzados dispositivos láser que ofrecen una amplia serie de soluciones en odontología.

Lucas Sawaya, Director de Ventas de SOB, explica que Biolase presentó por primera vez en Brasil una nueva generación de equipos láser que cuentan con la más avanzada tecnología.

El nuevo producto de Biolase, que está causando sensación en todo el mundo, es el láser de diodo de alta potencia Epic Plus, que permite realizar aclaramientos dentales indoloros, terapia contra el dolor, tratamientos de tejidos blandos.

«Se trata de un producto que tiene múltiples usos, que es seguro, eficiente y económico», explica Lucas Sawaya.

Mientras la empresa obtiene la aprobación del permiso sanitario de la agencia brasileña Anvisa, los responsables de SOB se están concentrando en presentar tanto el Epic, que es un equipo portable, como el nuevo modelo de Waterlase llamado Waterlase iPlus, producto estrella de Biolase, que ya en su versión anterior causó sensación en la exposición IDS de Colonia en 2011.

El Waterlase iPlus es un láser de Erbio de alta potencia que permite también tratar tejidos duros y viene en un distintivo color rojo Ferrari,



El láser de diodo portable Epic.



El Ferrari de los láseres dentales: el Waterlase iPlus.

por lo que el dispositivo es no sólo eficiente sino también atractivo.

«La tecnología del Waterlase iPlus se basa en utilizar una combinación de átomos de agua y energía, denominada energía hidrocíntrica y patentada por Biolase», explica Sawaya. «Se trata de una láser de erbio-cromo y otros cuatro componentes que viene con múltiples puntas que sirven prácticamente para todas las necesidades del dentista».

El Waterlase iPlus, que corta más rápido que una turbina de alta velocidad, está indicado para situaciones con dientes de clases I, II, III, IV y V, para recontorneo gingival, frenectomía, biopsias, alargamiento coronal, terapia de las bolsas o descubrimiento de implantes, entre muchas otras.

«Los dentistas que lo han visto funcionar aquí en CIOSP han quedado encantados, tanto con el Epic como con el Waterlase iPlus», explica Sawaya. «Esta tecnología es tan práctica y útil que creo que se trata del comienzo de una nueva era en la odontología».



Los directores de Biolase para América Latina y a nivel internacional, Geovanny Pozo y Pedro Morales con CIOSP Today, publicación de Dental Tribune donde aparece un anuncio del producto estrella de la compañía: el Waterlase iPlus.

SOB estará próximamente en el congreso de CIOJ en Río de Janeiro, considerado como el más avanzado de Brasil a nivel científico. **DT**

Recursos

• www.biolase.com

Entrevista con el experto Renato Miotto Palo

Hacia una nueva endodoncia

Uno de los mayores especialistas en endodoncia a nivel internacional, el Dr. Renato Miotto Palo, dio una serie de conferencias y talleres durante el congreso de CIOSP. Miotto, que es también un experto en estética, ha realizado múltiples estudios sobre los efectos de los productos para el aclaramiento dental.

El Dr. Miotto afirma que la Endodoncia atraviesa por un momento especial, ya que las nuevas tecnologías proponen una serie de nuevas técnicas y conocimientos que están cambiando radicalmente la especialidad.

El investigador, que tiene una maestría y un doctorado en su especialidad, comenta que prácticamente todo los días salen “técnicas nuevas y juguetes nuevos que nos crean dudas sobre qué sistema o técnica utilizar, qué producto tenemos que comprar o cuáles son sus indicaciones”.

Hasta el punto, explica, que es normal encontrarse con que muchos alumnos de postgrado le comentan que las técnicas que han aprendido ya no se utilizan.

“Creo que es muy importante pensar en

las razones en las que se basan las nuevas tecnologías, en sus porqués”, continúa el experto brasileño.

“La irrupción de las tecnologías de imágenes tridimensionales nos ha permitido observar que el conducto radicular no es como nos habían dicho años atrás. Hoy vemos que el conducto no tiene forma de cono, que la sección transversal no es redonda, que hay muchas estrecheces y achatamientos, es decir, que hay muchas situaciones que denominamos situaciones de interferencia”.

Sin embargo, casi todas las técnicas para la preparación de conductos radiculares están dirigidas a generar un espacio cónico, a limpiar o adecuar un cono.

Como resultado de este nuevo conocimiento sobre la anatomía de los conductos radiculares, es imperativo “eli-



El Dr. Renato Miotto Palo, uno de los mayores expertos en endodoncia y aclaramiento dental en América Latina.

minar las interferencias creadas por las estrecheces y achatamientos antes de generar el cono”, explica Miotto.

La técnica clásica enseñaba que primero había que abrir la entrada del conducto, lo que nos permitiría después llegar hasta la parte más profunda, pero “hoy percibimos que eso no es suficiente: tenemos que remover las interferencias para después generar conicidad y solo

entonces terminar la preparación”.

Miotto repasa someramente los nuevos sistemas que han aparecido en el mercado, explicando que “hay sistemas rotatorios continuos, sistemas rotatorio recíprocos y sistemas de limado oscilatorio”.

“Creo que lo más inteligente es combinarlos, según sea necesario, porque un sistema permite limar el conducto con puntas delgadas, con lo que se pueden eliminar las zonas estrechas”, continúa. “Otros, como el Recipro o el WaveOne se basan en rotaciones alternas y son muy buenos para las preparaciones del tercio cervical y apical, porque permiten realizar una preparación más redonda”.

Miotto aconseja utilizar en las zonas con anatomía más redonda u ovalada del conducto sistemas rotatorios como Race o sistemas recíprocos como Recipro y WaveOne, y en las zonas donde hay estrecheces como las del tercio medio, están indicados los instrumentos que liman con oscilación recíproca, como las limas de níquel-titanio TiLOS (Endo-Eze) de Ultradent.

La ventaja del TiLos, afirma el endodoncista, es que es un sistema más sencillo para eliminar las interferencias, que nos permite hacer fuerza contra las paredes removiendo las zonas estrechas para que el tercio apical sea más fácil de preparar. DT







www.focap.org

Del 29 de Abril al 5 de Mayo,
Hotel Casa Santo Domingo,
Antigua Guatemala.

Syngcuk Kim- Miguel Roig-Sang Choon Cho
Kenneth Kurtz-Touradj Ameli-David Romeo
Enrique Jadad-Fernando Escobar-Adán Casasa.

Inscripción en USD.
Odontólogos Federados 385.00
Odontólogos no Federados 400.00
Estudiantes 350.00
Acompañantes 250.00

