

# DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

[www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com)

No. 6 2017 VOL. 14

**25 ESTÉTICA**  
Restauración mínimamente  
invasiva con carillas cerámicas

**12 MAESTROS DE LA ODONTOLOGIA**  
El Dr. Jorge Ravelo sobre  
los efectos del tratamiento

**30 BECAS DT**  
Postgrados y descuentos  
en productos y congresos

Abdel Tapanes, de DDS Caribbean, sobre los avances en CAD/CAM

## Ciencia-ficción y realidad

Foto: José Antonio Rosario

*Tapanes, en su oficina de Puerto Rico decorada con un mural de la Guerra de las Galaxias, combina su dedicación por los adelantos tecnológicos de la odontología con su pasión por la ciencia-ficción.*

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

Publicado por Dental Tribune International

**DENTAL TRIBUNE**  
Hispanic & Latin America Edition

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

**Graphic Designer**  
Javier Moreno

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

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

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

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

**DT International**

Licensing by Dental Tribune International

**Group Editor:** Daniel Zimmermann  
newsroom@dental-tribune.com  
Tel.: +44 161 223 1830

**Clinical Editor** Magda Wojtkiewicz  
Nathalie Schüller  
**Online Editor/Social Media Editors** Claudia Duschek  
Kristin Hübner  
Yvonne Bachmann

**Managing Editor** Marc Chalupsky  
**Junior PR Editor** Brendan Day  
Julia Maciejek  
**Copy Editors** Hans Motschmann  
Sabrina Raaff

**Publisher/President/CEO** Torsten Oemus  
**Chief Financial Officer** Dan Wunderlich  
**Chief Technology Officer** Serban Veres  
**Business Development Mgr.** Claudia Salwiczek

**Project Manager Online** Tom Carvalho  
**Jr. Project Manager Online** Hannes Kuschick  
**E-Learning Manager** Lars Hoffmann  
**Education Director** Christiane Ferret  
**Event Serv./Project Mgr.** Sarah Schubert  
**Marketing Services** Nadine Dehmel  
**Sales Services** Nicole André  
**Accounting Services** Anja Maywald  
Karen Hamatschek  
Manuela Hunger

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

**Executive Producer** Gernot Meyer  
**Advertising Disposition** Marius Mezger

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

**Dental Tribune Asia Pacific Ltd.**  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 5113 6177 | Fax: +852 5113 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.  
©2017 Dental Tribune International.  
All rights reserved.

# Beautiful II, un composite bioactivo y biomimético que libera fluoruro

Los pacientes modernos buscan tratamientos que no sólo son estéticos, sino también inofensivos, curativos y que tengan una influencia beneficiosa en su salud general. De hecho, en las últimas décadas, la odontología está atravesando un cambio del

tratamiento reactivo de las enfermedades dentales a un modelo preventivo y conservador mediante tecnologías bioactivas. Esto abarca materiales bioactivos que fomentan la remineralización de la estructura dental y contribuyen a la salud y el bienestar a largo plazo del paciente.

Si bien los materiales restauradores promedio tienden a ser inactivos con respecto a los tejidos biológicos del diente, algunos tienen también propiedades biomiméticas que imitan a la naturaleza. Estos nuevos materiales se integran eficazmente en el tejido dental para remineralizar y curar. A diferencia de los materiales tradicionales, los materiales bioactivos presentan una serie de propiedades únicas. Por ejemplo, mediante la formación de apatita, crean una interfaz resistente a la caries que contribuye eficazmente a un mejor resultado clínico.

Los giómeros son la más nueva generación de materiales híbridos con características bioactivas para la restauración. Estos compuestos utilizan una tecnología de superficie de vidrio pre-reaccionada (S-PRG) en la que las partículas de vidrio multifuncionales atrapadas en una matriz de poliácido liberan y recargan de forma sostenida iones benéficos, tales como fluoruro, estroncio, boro, aluminio, silicato y sodio.

Los materiales restauradores con tecnología de giómero combinan los beneficios clínicos del ionómero de vidrio (liberación y recarga de fluoruro y otros iones beneficiosos, capacidad para inhibir la formación de placa y establecer un pH estable en el medio oral, disminuyendo así el riesgo de caries secundarias), con las propiedades mecánicas y estéticas superiores intrínsecas a los materiales nanohíbridos (Figura 1).

Los atributos de los giómeros han sido clínicamente comprobados en una serie de ensayos clínicos a largo plazo. Por ejem-

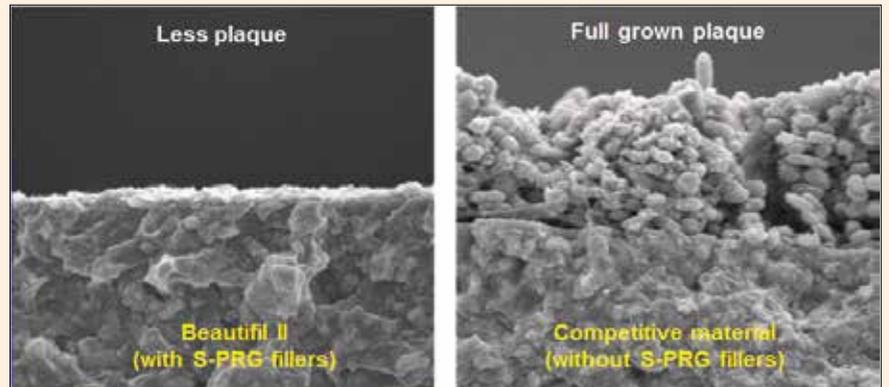


Figura 1. Las partículas del giómero SPR-G reducen la formación de adherencia y placa bacteriana.

plo, una investigación clínica de ocho años publicada en JADA en 2007 indicó una tasa de retención del 100% con estética intacta, sin caries secundarias, fallas o sensibilidad postoperatoria. Además, un estudio de trece años presentado en la sesión de pósters de 2013 de la International Association for Dental Research (IADR) demostró una tasa de retención del 66% sin caries secundarias en el 96% de las restauraciones. Shofu ha incorporado con éxito la tecnología de los giómeros en una línea versátil de productos, que incluyen los compuestos nanohíbridos (empacables, inyectables, fluidos, a granel), cementos, sistemas adhesivos, sellador y barniz de curado ligero.

## Las propiedades de Beautiful II

El galardonado compuesto nanohíbrido con composición química patentada de giómero, Beautiful II, permite realizar restauraciones que se asemejan a los dientes naturales, son reversibles y reparables de forma costo-efectiva.

Este compuesto bioactivo de liberación y recarga de fluoruro demuestra propiedades tixotrópicas mejoradas de excelente adaptación marginal y un contorno eficiente sin grumos ni adherencias. La elevada resistencia a la compresión y flexión del material (330 MPa y 130 MPa, respectivamente), ya sea colocado en las regiones anterior o posterior, lo hacen ideal para facilitar una estabilidad funcional a largo plazo en la cavidad oral.

Las principales características de la línea de composites de Beautiful II son:

- Manejo ideal optimizado para obtener una consistencia no pegajosa
- Acabado y pulido rápido y fácil con un brillo duradero
- Estabilidad de la sombra con efecto camaleón
- Fluorescencia natural con alto nivel de radiopacidad.

## Recursos

- Shofu: www.shofu.com



Figura 2. El efecto biomimético de los tonos de Beautiful II facilitan resultados altamente estéticos, como se aprecia en las fotos de antes y después de esta restauración de Clase V.

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

## EL MUNDO EN SUS MANOS

Las noticias más relevantes de América Latina y del mundo.  
Reciba becas a congresos y cursos de postgrado.  
Diferencie a su clínica de la competencia.

# Un sistema de restauración trascendente



Por Jorge Uribe Echevarría\*  
y Andrea G. Uribe Echevarría\*\*

\*Profesor emérito de la Universidad Nacional de Córdoba (Argentina), es uno de los principales investigadores de Latinoamérica.

\*\*Doctora y Licenciada en Odontología.  
jorgeuribe@ciudad.com.ar

Los procedimientos restaurativos realizados con cementos de ionómeros de vidrio de alta viscosidad (CIVAV) y con los cementos de ionómero de vidrio de alta viscosidad reforzados (CIVAVR), de reciente aparición en el mercado mundial; no requieren de técnicas complicadas para su

manipulación, son de aplicación ágil, simple y efectiva; tienen acción anticariogénica, antibacteriana, bioactivo y remineralizante, por su alta liberación de fluoruros; son biocompatibles con el tejido dentinopulpar, presentando autocondicionamiento y autoadhesión a las estructuras dentales.

EQUIA Forte es la nueva generación del Sistema EQUIA que incorpora EQUIA Forte Fil y EQUIA Forte Coat para confeccionar un sistema de restauración permanente, bulk Fil, óptimo y superior.

La innovación en resistencia de EQUIA Forte hace que pueda ser utilizado en preparaciones de Clase 1, 2 y 5 en cavidades grandes y muy grandes, expuestas a estrés oclusal, pero sin socavado de las vertientes cuspidas. (Figura 1).

EQUIA Forte Coat incorpora un monómero multifuncional con alta carga inorgánica de partículas nanométricas, que produce una matriz de resina más resistente en superficie, lo que transforma a los biomateriales de la línea EQUIA en CIVAV híbridos.

Para el análisis y evaluación de la estructura y de la composición química de este biomaterial se utilizaron tres metodologías diferentes:

- Análisis por mappings de la estructura con Espectroscopía por Energía Dispersiva de Rayos X. EDS Zeiss, Germany.
- Microscopía Confocal Laser de Barrido por Reflexión o RCLSM OLS LEX 4000 Olympus, Japan, tecnología no destructiva que no daña las muestras;
- Microscopía Electrónica de Barrido por Emisión de Campo FEG SEM Zeiss, Germany. LAMARX. Universidad Nacional de Córdoba.

El análisis de la composición química se efectuó a través de mappings de los elementos atómicos que forman las partículas inorgánicas bioactivas de relleno constituidas por nanopartículas y micropartículas finas que contienen Sílice, Calcio, Magnesio, Fluoruro, Fósforo y Potasio, pudiéndose determinar que también incluyen vidrios altamente reactivos y ultrafinos con nanopartículas de Estroncio, Titanio y Lantano; además de estas partículas se evidencia la presencia de esferas con minipartículas en su interior, que se generan durante la mezcla del biomaterial y que se encuentran dispersas dentro de la estructura; estas características más la adición de un ácido poliacrílico reticulado de elevado peso molecular, dan por resultado un biosistema restaurador de alta resistencia.

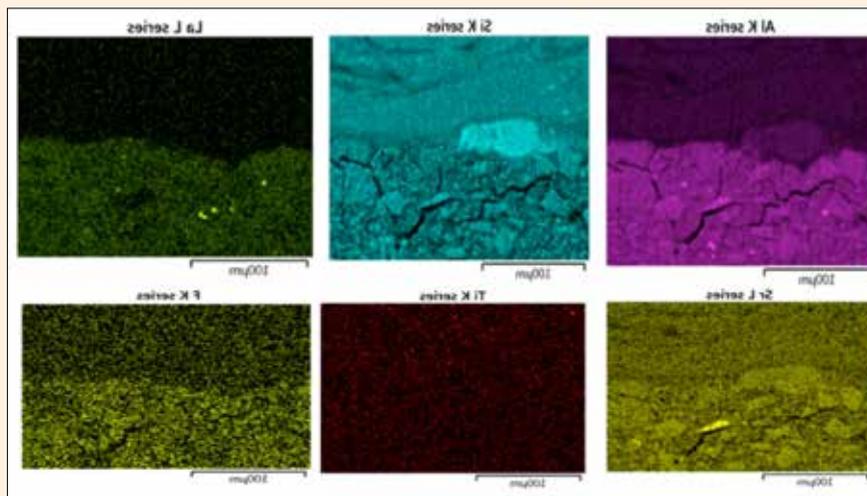


Figura 4: Mappings de composición química de EQUIA Forte Fil, determinados con EDS o Espectroscopía por Energía Dispersiva de Rayos X, observadas con apertura de 60um. EDS Zeiss, Germany. Se visualizan las distintas concentraciones por campos de los elementos atómicos, aluminio, sílice, lantano, estroncio, fluoruro, titanio y fluoruro.

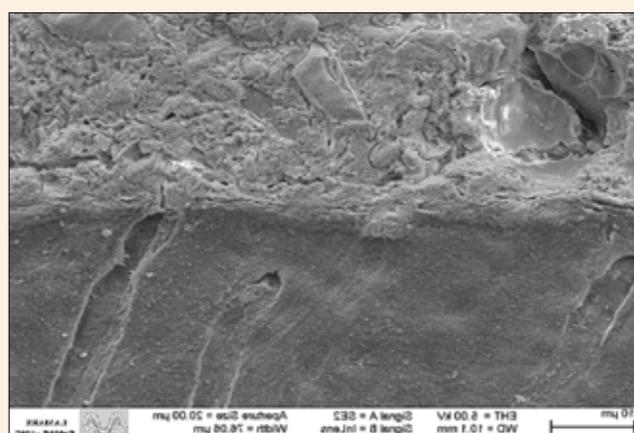


Figura 5: Micrografía de la unión nanométrica con dentina de la pared pulpar cavitaria de la dentina con EQUIA Forte Fil. FEG SEM Zeiss, Germany. x1.500. Se observa la excelente adhesión nanométrica, con interfase cero o nula. Nótese la presencia de las partículas irregulares de vidrio y las esferas con carga inorgánica.



Figura 7: El caso clínico de la figura 2, restaurado con EQUIA Forte Fil.

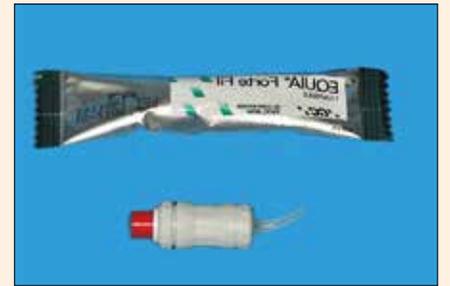


Figura 1: Cápsula de EQUIA Forte Fil



Figura 2: Primer molar inferior derecho obturado con amalgama de plata que presenta globalización por exceso de mercurio, filtración marginal y caries secundaria, que será restaurado con EQUIA Forte Fil, por técnica en bloque.

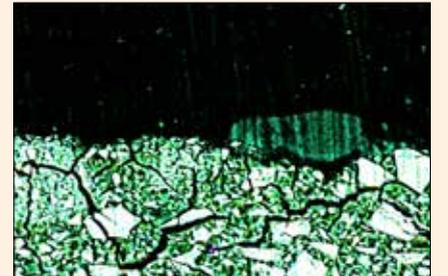


Figura 3: Micrografía-mapping de la unión dentina-EQUIA Forte Fil, para determinar la composición química de este biomaterial, comprobada por Espectroscopía por Energía Dispersiva de Rayos X, con una apertura de 60um para mappings. Donde se observa la composición atómica que contiene Sílice Aluminio, Calcio, Fósforo, Potasio, Sodio, Carbono, Flúor; Estroncio, Lantano y Titanio. EDS Zeiss, Germany.

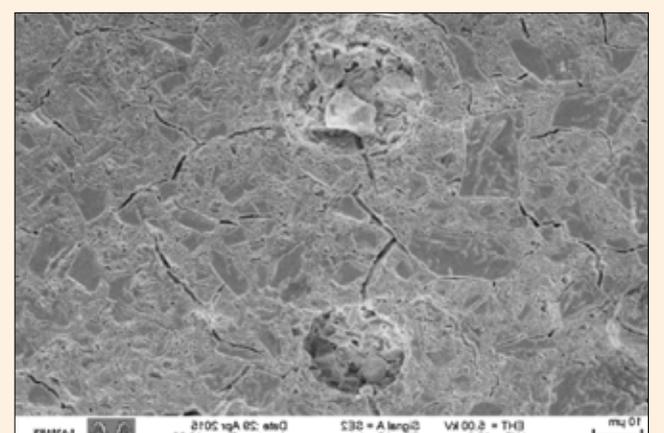


Figura 6: Micrografía de la estructura de EQUIA Forte Fil donde se visualiza la presencia de partículas irregulares y esferas con carga inorgánica en su interior. FEG SEM Zeiss, Germany. x875.

El estroncio es un metal plateado brillante, alcalinotérreo y es muy similar en su accionar al calcio pudiendo incorporarse a la dentina como elemento biocompatible. Se utiliza en la fabricación de cerámicas y productos para vidrios.

El titanio es un metal de color blanco plateado, muy liviano y resistente, que se extrae del rutilo; se utiliza en aleaciones metálicas como sustituto del aluminio para la producción de aeronaves y como sustituto de huesos.

El lantano es un metal del grupo de las tierras raras, es un componente importante en la industria del vidrio, proporcionando un alto índice de refracción y es utilizado en la fabricación de lentes de gran calidad. (Figuras 2, 3, 4, 5, 6, 7)

Estas innovaciones dan por resultado un sólido sistema de restauración de relleno a granel con especiales propiedades físico-mecánicas y estéticas, con una performance trascendente en los ensayos clínicos y de laboratorio. **DI**

# La Edad Oscura de la Odontología



**Por Enrique Jadad Bechara**

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

**E**stamos viviendo tiempos oscuros en esta hermosa profesión que escogimos como parte de nuestras vidas debido a su inesperado rumbo hacia una vertiente mercantilista, donde el dinero prima sobre la ética.

Me refiero a la pandemia causada por factores como los mal llamados Diseños de Sonrisas, las cadenas de clínicas «low cost» y la proliferación de Escuelas de Odontología carentes de buen nivel académico.

Este artículo nace de una conversación que sostuve con el Dr. Alvaro Ordóñez y que suscitó una gran polémica en las redes sociales.

Para empezar, el término Smile Design lo hizo famoso el Dr. Gerard Chiche en un libro publicado hace muchos años. Cuando tuve la oportunidad de escucharlo hablar sobre esta polémica, expresó que nunca imaginó que el término fuera a evolucionar de tal manera, mucho menos convertirse en pasaporte para la destrucción irresponsable de la salud oral de comunidades enteras. El Dr. Chiche predijo de hecho la pandemia que nos acecha. Personalmente, responsabilizo del camino oscuro y lesivo del Diseño de Sonrisa a los realities de TV como Extreme Makeover o Cambio Extremo.

Debemos dejar claro que el Diseño de Sonrisa no es el manejo aberrante de una estética desmedida, irracional y desagradable, que es algo muy distante del concepto creado para generar conciencia sobre la importancia de restaurar creando armonía y belleza en los dientes y la sonrisa de los pacientes.

Todo esto me recuerda a la «Edad Oscura», ese periodo por el que pasó la humanidad mientras los grupos sociales, religiosos y culturales se establecían y asentaban. Para ilustrar un poco el

concepto de la Edad Oscura quiero contarles sobre eventos que vivimos en la década de 1980.

Muchas veces nos impresionábamos al ver a personas que vivían en el campo que al llegar a los 13 años de edad nos pedían las extracciones de sus dientes sanos para colocarse prótesis totales. Este acto era para ellos y sus comunidades un símbolo de coraje, madurez y «estética». En esos años vimos también a nuestros profesores explicarle a los pacientes sobre la necesidad de hacer restauraciones completas de la totalidad de los dientes para llevarlos a Relación «Céntrica». Estas eran técnicas basadas en estudios como los de Williamson y colaboradores de 1985, de Stallard, McCollum, McHorris, Peter Neff, y porqué no nombrar al Dr. Enrique Echeverri, quien nos enseñó Neurofisiología de la Oclusión en ese famoso libro escrito con la Dra. Gisela Senchermann.

Todo ese proceso educativo fue muy distinto a lo que pasa ahora, ya que ellos creían totalmente en la Oclusión y la Neurofisiología. Como enseñanzas de esa época, puedo citar que o trabajabas para llevar a los pacientes hacia una Oclusión en Relación Céntrica o eras un empírico tegua y estabas condenado a desaparecer. Hoy en día, seguimos no muy convencidos de la realidad del concepto de Oclusión en Relación Céntrica, que ha cambiado muchas veces en 40 años. Nadie que yo conozca hace ya una restauración completa de la boca para colocar a un paciente asintomático en esta posición mandibular.

No conozco tampoco a nadie a quien se

le haya ocurrido llamar a los pacientes que fueron tratados con estos conceptos para decirles que la posición céntrica ha cambiado por cuenta de la fisiología, la fisioterapia, la ortopedia y la prostodoncia. Con el paso de los años, se llegaron a soluciones tan sencillas como el cambio postural de los pacientes o sugerirles que cambiaran de zapatos. Estos cambios de dogmas son complejos, ya que cambiar y reparar restauraciones periódicamente no es tan fácil como cambiarse de zapatos.

Más recientemente, la moda dio un giro radical y llevó a las personas a colocarse tatuajes, a realizarse aumento de los senos o a pedir un «diseño de sonrisa». Lo realmente preocupante es la razón para todo esto, porque lo desean sin saber qué es realmente, qué daños puede generar, ni porqué se lo quieren hacer. La gran mayoría de la gente común le pide a los odontólogos que les hagan el llamado «Diseño de Sonrisa» solamente para estar a la moda y tener los dientes supremamente blancos y extremadamente largos.

Tristemente, se ven manejos irracionales, motivados por el dinero, a expensas de la salud oral de un ser humano que no sabe o no entiende que va a lucir relativamente bien con esas resinas por uno o tres años y que después entra en un periodo de latonería y pintura incessante para reparar bordes y troneras incisales, gingivitis crónicas y una serie de problemas que los vemos y manejamos con frustración, sintiendo impotencia para comunicar un mensaje claro en una comunidad como la nuestra que siempre ha estado noblemente entregada al servicio social.

Creo que debemos dejar de culpar al

odontólogo que toma un cursito o hace un diplomado que lo convierte en arquitecto de sonrisas o diseñador de interiores. El problema va mas allá: involucra a las universidades que ofrecen diplomados y cursos que lanzan a los odontólogos que ellos «entrenan» a realizar estos desastres que se confunden con aquel término de Gerard Chiche.

La crítica permanente que hemos liderado contra este flagelo va dirigida a la falta de información sobre el contexto ético en este tipo de tratamientos, hacia las sociedades dentales, los entes reguladores y hacia el comité de ética nacional de nuestros países que no emiten una declaración sobre los estándares de práctica de este tipo de tratamientos.

Lo que estamos viviendo es una verdadera hecatombe, una pandemia. Y no me refiero a los resultados de tratamientos donde se aplica una técnica funcional y estéticamente adecuada como en grupos reducidos de pacientes que necesitan carillas o procedimientos estéticos en general. Mi crítica es a aquellos casos donde no se puede justificar bajo ningún pretexto el daño ocasionado al mutilar dientes sanos y llenarlos de resinas ultra blancas y desadaptadas en sus caras vestibulares.

Muchos respaldan estos manejos poco ortodoxos y los cursos donde se «enseña» como hacer Diseños de Sonrisas con evidencia científica, pero todo lo que quieran mencionar y aportar no cambia, no repara, no es justificación para abusar de un concepto creado para dignificar y elevar la odontología. No podemos realizar procedimientos injustificados solo para aumentar nuestros ingresos a costa de las estructuras dentales de un ser humano. **DT**

**Atlantis editorial**  
Science & Technology S.L.L.

**PEDIDOS:**

Atlantis Editorial.  
Telf. 912 282 284.  
pedidos@atlantiseditorial.com  
www.atlantiseditorial.com

**Cirugía Mucogingival Asociada a las Técnicas Regenerativas**  
Autores: Dr. Carlo Tinti y Dr. Stefano Parma Bonfanti

**Alveolo Post-Extracción Una Aproximación Biotológica**  
Autor: Dr. Eduardo Antuña

**Fundamentos de la Mecánica del Tratamiento Ortodóncico**  
Autores: Dr. John C. Bennett y Dr. Richard P. McLaughlin

**Espacio y Tiempo en 20 Casos Ortodóncicos Damon**  
Autores: Dr. Alfredo Nappa Alcábalde y Dr. Federico Nappa Severino

**Cirugía Plástica y Estética Periodontal e Implantológica**  
Autores: Dr. Otto Zuhre y Dr. Marc Hölzler

**Medicina Dental del Sueño en Niños y Adultos**  
Autor: Dr. José MF Rodríguez Flores



PAN  
TELE  
3D

# LA MÁS COMPLETA SOLUCIÓN PARA DIAGNÓSTICOS EN 3D

- CONFIGURACIONES:**
- Upgrade entre versiones;
  - Voxel Isotrópico entre 80 y 500um;
  - Posicionamiento Face-to-Face;
  - Software on demand 3D Dental;
  - Atención técnica por acceso remoto.

PAN ONLY | PAN / TELE  
3D ONLY | PAN / 3D  
PAN / TELE / 3D

## MULTIFOV PARA LA AQUISICIÓN 3D



- |   |   |  |   |
|---|---|--|---|
|  5X5 ENDO          |  6X8 UPPER/LOWER JAW |  8X8 FULL JAW |  8X12 FULL JAW |
|  8X16 EXTENDED JAW |  13X16* SKULL        |  18X16* SKULL |  23X16* SKULL  |

\*A través de la fusión vertical de múltiples enchufes.

UNA MARCA

**DABI ATLANTE**

AV. PRESIDENTE CASTELO BRANCO, 2525 | LAGOINHA  
RIBEIRÃO PRETO/ SP | BRAZIL  
(55) 7589 7773 | (55) 7589 7775  
CONTATO@DABIATLANTE.COM.BR

WWW.EAGLE-IMAGE.COM

**eagle.**

# Un vídeo vale más que mil palabras

**E**l nuevo canal de vídeo de W&H ofrece información rápida, a la medida de cada usuario y está siempre disponible para verlo cuando quiera.

Nunca había sido tan fácil conocer la gama de W&H, consultar consejos prácticos o encontrar información útil sobre temas clínicos. El diseño moderno del canal de vídeo de W&H está claramente estructurado, es muy intuitivo y tiene una visibilidad perfecta en todo tipo de terminales.

Unos clics para el vídeo perfecto

El nuevo canal de vídeo de W&H, video.wh.com, reúne todos los videoartículos de la empresa con una presentación clara y atractiva. Así, podrá consultar de forma rápida y sencilla información importante sobre productos de W&H, vídeos de aplicaciones y conocimientos prácticos sobre diferentes temas de la odontología. En su creación, se dio prioridad a la elaboración de un diseño moderno y a la adaptación del contenido a las necesidades y los deseos de los clientes. Así, clientes y distribuidores tienen a su disposi-

ción una navegación intuitiva que le ofrece de forma precisa, rápida y eficaz contenidos complejos. Además, el canal de vídeo de W&H ofrece acceso exclusivo a estudios en vídeo, vídeos de procesos quirúrgicos y de tratamiento y muchos más contenidos de gran calidad (los interesados pueden registrarse de forma gratuita).

Un vídeo dice más que mil palabras. Cada visita al canal de vídeo de W&H es una experiencia, donde encontrará vídeos profesionales en alta resolución sobre aplicaciones odontológicas y de cirugía dental, entrevistas a expertos y consejos prácticos sobre funciones, durabilidad, calidad y diseño de los innovadores productos de W&H. De esta manera, el canal de vídeo de W&H es un valioso complemento para su práctica. Además, hay un buen número de entrevistas y vídeos centrados en cuestiones prácticas con



Imágenes del nuevo canal de vídeo de W&H.



Los vídeos de W&H tienen también una calidad óptima en cualquier dispositivo móvil

líderes de opinión, con información muy útil que ayudan a comprender los temas clínicos más complejos de la forma más sencilla.

El canal de vídeo de W&H ofrece una navegación intuitiva, los vídeos están bien organizados, las imágenes de inicio ofrecen información del contenido y la calidad del trans-

misión es óptima. La combinación de temas con un gran interés especializado, de consejos prácticos de expertos y de vídeos divertidos, que se pueden abrir desde cualquier lugar del mundo con tiempo de carga mínimo, convierten el canal de vídeo de W&H en un gran valor añadido para todos los odontólogos.

Encontrar información sobre productos o sobre la empresa es muy sencillo, gracias a una estructura de navegación clara y a la potente función de búsqueda. Con tan solo escribir las primeras letras de un término de búsqueda aparece una lista de resultados. Gracias al diseño flexible del canal de vídeo de W&H, podrá consultar vídeos e información esté donde esté, con total comodidad. Sea cual sea el dispositivo elegido (tablet, smartphone, portátil o de escritorio), el diseño del canal de vídeo se adapta automáticamente al tamaño de pantalla disponible. Y el canal de vídeo es totalmente compatible con dispositivos móviles Android, Apple y Windows. Así, los clínicos interesados pueden acceder en cualquier momento a una visualización perfecta del contenido. **DT**

## Recursos

- Alliage: [www.alliage-global.com](http://www.alliage-global.com)

# Ah Kim Pech abre su Dental Shopping Center

**L**a innovación, el uso de tecnología de punta, y el gran compromiso adquirido por el personal especializado que conforma Ah-Kim-Pech han llevado a que sea considerada como la primera empresa mexicana especializada en ortodoncia.

Con productos dentales de la mejor calidad y a los mejores precios del mercado, este grupo empresarial altamente competitivo en el mercado nacional e internacional, contribuye significativamente a la salud de sus consumidores.

En la actualidad, Ah-Kim-Pech tiene cobertura en todo el país a través de sus más de 620 distribuidores ubicados en las principales plazas de México, además de 9.200 clientes directos que cubren la geografía nacional en diferentes puntos de venta (Dental Shopping Center, telemarketing, web, UNAM y eventos comerciales/académicos).

En el plano internacional, la empresa cuenta con distribuidores que cubren parte de Centroamérica, teniendo como base El Salvador, Honduras,

Guatemala, Nicaragua y Costa Rica.

Su crecimiento y sobre todo su gran compromiso con la ortodoncia han llevado a Ah Kim Pech a tener un desarrollo continuo, como bien demuestra la próxima apertura del Dental Shopping Center en Insurgentes Sur 1032, una de las avenidas con más tráfico vehicular y peatonal de la Ciudad de México.

En esta nueva sucursal encontrarán brackets, arcos y alambres, bandas y tubos, elásticos, máscaras faciales, productos de higiene, entre otros productos para la salud oral. Ah Kim Pech es además el distribuidor exclusivo en México de los productos de Myofunctional Research Company.

Gracias a su solidez y a sus clientes



Bosquejo del nuevo Dental Shopping Center de Ah Kim Pech en Ciudad de México.

Ah Kim Pech se ha convertido en una empresa exitosa y competitiva, enfocada a mantener continuo crecimiento al impulsar su productividad y ren-

tabilidad cada día. **DT**

## Recursos

- Ah Kim Pech: [www.ahkimpech.com](http://www.ahkimpech.com)

OCcidental GRAND  
**XCARET**  
CANCÚN - MÉXICO  
16-21 de octubre

Cumbre Mundial 2017  
**LASER**

GOLD SPONSOR:  
**BIOLASE**  
+INFO: [FORMARED.ORG](http://FORMARED.ORG)  
@FORMARED.ORG

<sup>®</sup>  
**e.max**  
**IPS**

“**PORQUE  
FUNCIONA**”

**LA CERÁMICA SIN METAL MÁS USADA\* EN EL MUNDO**



Cada vez más odontólogos y protésicos dentales confían en el sistema de cerámica sin metal, clínicamente probado IPS e.max, que ofrece una alta estética y una fiable resistencia. Las 100 millones de restauraciones colocadas dan fe de ello. Desde coronas, inlays, onlays, delgadas carillas y pilares hasta puentes. Elija lo que la mayoría de profesionales dentales eligen.

**¡HÁGALO e.max!**

[www.ivoclarvivadent.com](http://www.ivoclarvivadent.com)

**Ivoclar Vivadent AG**

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

**Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.**

Calzada de Tlalpan 564 | Col Moderna, Del Benito Juárez | 03810 México, D.F. | México  
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29 | [www.ivoclarvivadent.com.mx](http://www.ivoclarvivadent.com.mx)

**Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.**

Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia  
Tel. +57 1 627 3399 | Fax +57 1 633 1663 | [www.ivoclarvivadent.co](http://www.ivoclarvivadent.co)

**ivoclar**  
**vivadent**<sup>®</sup>  
passion vision innovation

\*Basado en ventas

Entrevista con el Jefe de Mercados Internacionales de Alliage

# «Juntos podemos hacer más»

La compañía Alliage es el resultado de la fusión en 2015 de dos grandes empresas brasileñas, Gnatus y Dabi Atlante. El Jefe de Mercados Internacionales y Desarrollo de Negocios de Alliage, Alvaro Menezes, explica en esta entrevista la situación actual y los planes futuros de la nueva empresa.

**¿Cómo ha sido la fusión de las dos empresas?**

Alvaro Menezes: Hemos finalizado con éxito la primera fase de la integración de las dos operaciones, incluidos los sistemas de tecnología de la información, estructuras comerciales y administrativas. Nosotros hemos invertido alrededor de US \$2 millones en una nueva infraestructura de tecnología de la información con SAP HANA y estamos a punto de pasar a una producción integrada, un proyecto adicional de US \$4 millones. Estas inversiones demuestran nuestro compromiso por transformar a la empresa en un actor global en la industria dental.

**El IDS, Alliage organizó un gran evento a bordo de un barco. ¿Cuál era el objetivo?**

Presentar Alliage a la comunidad dental global como una nueva empresa, con 110 años de experiencia combinada. Celebramos el éxito que hemos logrado hasta la fecha y estamos apuntando a un futuro aún más brillante, ya que Alliage lleva al mercado lo mejor de las dos empresas.

**¿Es cierto que Alliage están construyendo una nueva sede?**

Sí, vamos a mudarnos a una nueva sede, donde estamos estableciendo nuestra fábrica y donde se implementarán mejores prácticas de gestión. Estamos enfocados en el desarrollo tecnológico y en la planificación para fomentar la innovación en esta nueva sede, que ha sido diseñada para inspirar a nuestros ingenieros y al resto del personal con nuestra visión del futuro.

**¿Están planeando invertir en otras áreas?**

Además de los planes ya mencionados, pretendemos continuar invirtiendo alrededor del 3% de nuestra facturación anual en I&D.

**¿Cuáles son los retos de Alliage para los próximos cinco años?**

Nuestro mayor reto es mejorar la

experiencia de nuestros clientes a través de sólidos procesos de servicio y calidad. Creemos que, teniendo clientes satisfechos, alcanzaremos nuestro plan de crecimiento. Planeamos alcanzar estas metas escuchando de verdad a nuestros clientes.

Alliage tiene una fuerte presencia en América Latina. ¿En qué otros mercados se enfocará la empresa? Las marcas de Alliage son muy conocidas en América Latina y la empresa quiere explorar otras regiones en que tenemos buenas condiciones de mercado. Queremos ampliar nuestros negocios en Europa, África y Asia, especialmente a través de nuestra unidad de imagen dental Eagle.

**¿Cómo va a afectar su enfoque en el servicio?**



Alliage obtuvo recientemente por sus innovaciones el premio a la «Industria Odontológica».



Alvaro Menezes, Jefe de Mercados Internacionales y Desarrollo de Negocios de Alliage.

El servicio y la atención al cliente son los aspectos principales de nuestra estrategia. Creemos que es la diferencia clave y revisamos constantemente nuestros procesos y políticas.

**La línea de CBCT panorámica Eagle ha sido bien recibida por la comunidad dental. ¿Cómo ha funcionado a nivel global?**

Inicialmente, nuestra meta con la línea de productos Eagle ha sido proporcionar la mejor calidad de imagen del mercado. Estando cerca de nuestros clientes, hemos aprendido gradualmente la necesidad de desarrollar un flujo de trabajo más rápido y eficiente. Vamos a mejorar todavía más con nuestro enfoque en el mercado e I&D.

**¿Tiene Alliage planes para expandirse?**

Nuestra cultura de negocio se basa en principios sólidos y uno de ellos es que juntos podemos hacer más. Alliage se creó a partir de este principio y vamos a seguir adelante con la misma filosofía. Creemos firmemente en la cooperación empresarial, que es necesaria para las fusiones y adquisiciones, especialmente si encontramos socios de negocios alineados con nuestros valores.

**¿Alliage ha recibido el Premio Inova Saúde?**

Sí, el 6 de abril tuvo lugar la premiación Inova Saúde 2017, en São Paulo. Alliage recibió el primer lugar en la categoría de la «Industria Odontológica», que es un reconocimiento por las constantes inversiones a la innovación en odontología. El Premio «Inova Saúde» reconoce a las industrias nacionales determinadas a innovar en Brasil con el fin de estimular el desarrollo de nuevas tecnologías, aumentando el nivel tecnológico de la industria brasileña en beneficio de la salud humana. El Premio «Inova Saúde» refleja la excelencia y comparte con todo el sector de la salud los progresos y logros de la industria nacional. DT

**Recursos**

• Alliage: [www.alliage-global.com](http://www.alliage-global.com)

**WEBINARS**  
DENTAL TRIBUNE  
DT STUDY CLUB

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

**ADA C-E-R-P®** | Continuing Education  
Recognition Program

**INSCRIBASE GRATIS EN**

[WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM](http://WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM)

# Ceramage® & Lite Art®

Pasta de silicato de circonio coloreable y fotopolimerizable para restauración indirecta



¡ESCANEA ESTA OFERTA  
DESCUENTO ESPECIAL!

## Soluciones innovadoras para una estética natural



Cerámicas

- Fluorescencia y opalescencia de aspecto natural
- Propiedades ópticas de la luz de los dientes naturales
- Manejo extraordinario y facilidad de uso
- Excelente biocompatibilidad
- Características superiores al desgaste

## Lite Art

**Lite Art** se puede utilizar con cualquier composite de resina

**Lite Art** excelente fotocurado debido a su nuevo monómero multifuncional y fotoiniciador

**Lite Art** son pastas de baja viscosidad para aplicar fácilmente la técnica de pincel

**Lite Art** le da la fluorescencia de los dientes naturales

**Lite Art** amplia gama de colores que expresan distintas características



SNCLAS-0616