

DENTAL TRIBUNE

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

Editado en Miami

la.dental-tribune.com

No. 1, 2021, Vol. 18

La rentabilidad de la PROFILAXIS

La limpieza dental profesional tiene un valor esencial en el éxito de la clínica, ya que cambia el temor de ir al dentista por una sensación inmediata de bienestar físico. / Páginas 2 y 3



INVESTIGACIÓN

Un caso que puede ser clave para tratar la enfermedad de Alzheimer

Página 6

PRODUCTOS

El micromotor que revolucionó la implantología con su precisión y diseño inteligente

Página 8

ORTODONCIA

Consecuencias de las nuevas tecnologías y el coronavirus en la especialidad

Página 10

¿SABES COMO ALCANZAR LA EXCELENCIA EN LA CONSULTA? P. 4

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

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

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.

Licensing by

DT International

Publisher and Chief Executive Officer Torsten R. Oemus
Chief Content Officer Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302
Fax: +49 341 48 474 173

General requests:
info@dental-tribune.com

Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2021 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

Nuestra portada



Foto: ©W&H

Debido a su óptima adaptación al diente, los cabezales profilácticos desechables del sistema de pulido Proxeo Twist de W&H permiten trabajar hasta el surco.

La rentabilidad de la profilaxis



Por Javier de Pisón

Las medidas preventivas de una profilaxis profesional periódica reducen las caries y evitan la pérdida de dientes e implantes. El efecto de este simple tratamiento, que produce una inmediata sensación de frescura y bienestar en la boca, conlleva a fidelizar al paciente y hacer que recomiende los servicios de la clínica a sus familiares y conocidos.

Pero la efectividad de la profilaxis —y de sus beneficios para el paciente y para el consultorio—, dependen de que este tratamiento se haga de forma profesional y regular, un mínimo de dos veces al año. No está de más señalar que la profilaxis requiere de una capacitación y/o actualización, ya que mucho ha cambiado en este campo.

El procedimiento, que debería ser parte de toda revisión anual, es normalmente totalmente indoloro para el paciente y no produce ningún estrés, lo cual refuerza la sensación de que los tratamientos de la clínica no solo no causan dolor sino que hacen que el paciente se sienta y se vea mejor.

Este efecto positivo tiene un valor incalculable para el éxito no solo de una clínica sino

Javier de Pisón es Editor y Director de [Dental Tribune Latinoamérica](#).

La profilaxis es un componente clave de la odontología moderna. Bien hecha, lleva a que los pacientes vuelvan a la consulta periódicamente para una limpieza dental de donde surge la necesidad de otros tratamientos, lo cual incrementa el flujo de pacientes y la rentabilidad de la clínica. Este es el primero de una serie de cinco artículos sobre las ventajas de la profilaxis para la salud oral de nuestros pacientes y la rentabilidad de nuestras clínicas.

de la profesión en general, ya que cambia la clásica angustia o miedo que solía provocar el solo pensar en tener que ir al dentista, por una sensación física que de bienestar al sentir una boca fresca, limpia y atractiva.

Como mirarse en el espejo después de vestirse de gala o de ponerse maquillaje para ir a una fiesta, sentir una boca fresca y mostrar una bonita sonrisa confiere una seguridad especial que ayuda a tener una visión positiva de sí mismo, a sentirse alegre y confiado en el atractivo personal y en las posibilidades de éxito de cada persona.

Si la estética ha sido el principal motor de la odontología contemporánea, lo cierto que es ningún material sintético iguala la compleja bioingeniería de un diente natural.

Los implantes, por ejemplo, cumplen una función imprescindible como reemplazo de órganos dentales perdidos, como complemento funcional y estético, pero carecen de la propiocepción del diente, la protección histológica, mecánica e inmunológica de las estructuras periodontales normales. Por lo tanto, necesitan mucho más mantenimiento que un diente natural para evitar enfermedades como la periimplantitis, razón por la que una profilaxis es mucho más necesaria todavía en el caso de implantes. La contraparte de esto es la pérdida del implante

por mala higiene bucal, lo cual resulta en un tratamiento interdisciplinario de mayor complejidad, que toma tiempo y es costoso.

Las carillas son otro de los tratamientos estéticos más populares. Cuando se realizan con resina compuesta de forma directa, por su propia naturaleza química y tendencia a la sorción acuosa y solubilidad, demandan mayores cuidados, seguimiento y mantenimiento, en el caso de las de cerámica, si bien son una opción muy robusta para optimizar la función y estética con técnicas que ofrecen menor invasión en las preparaciones, mejor adhesión y una integración estética superior; al ser más conservador el procedimiento, genera restauraciones de cerámica de menor espesor, las que por su configuración pueden ser más delicadas para su manejo y mantenimiento. Además, es importante considerar que durante el seguimiento requieren ser cuidadas en el pulido, ya que la tribología de los materiales y las pastas abrasivas, los coeficientes de fricción y calor, vinculados a la presión generada durante el procedimiento de limpieza por el operador, el torque de los equipos de profilaxis y la capacidad de retención de medios abrasivos de diferente grado para pulido de materiales con diferente valor de dureza superficial influyen en su resultado.

Pasa a la página 3

Viene de la página 2

En estos pacientes y en otros tratamientos estéticos similares, la profilaxis tiene un papel fundamental en el mantenimiento de procedimientos estéticos que son costosos y laboriosos.

Una amplia serie de compañías ha lanzado productos de profilaxis de alta calidad, tanto para el profesional como para el público, que abarcan desde cepillos interdetales, pastas dentífricas de carbono (Curaprox), cepillos de dientes sónicos (Philips) o piezo scalers y contra-ángulos (W&H) especiales para profilaxis, que han sido diseñados para eliminar de forma efectiva el cálculo, la biopelícula y prevenir la formación de bolsas periodontales y ofrecer un pulido rotativo que deja los dientes limpios y brillantes.

La evidencia clínica de numerosos estudios demuestra los beneficios de una profilaxis regular en la salud bucodental, incluyendo en la detección de problemas graves como el cáncer bucal. Pero es el efecto estético de este procedimiento el que abre un mundo de nuevas posibilidades al dentista.

Las múltiples ventajas de la profilaxis requieren que el tratamiento sea realizado por higienistas o por profesionales dentales especialmente calificados para ello, tratamiento que debe ser complementado con el uso de la tecnología más avanzada.

Fidelidad y Rentabilidad

El odontólogo debe decidir en primer lugar si realiza él mismo el tratamiento profiláctico o si lo delega en la higienista.

Esta decisión es sumamente importante, ya que un tratamiento agradable para el paciente resulta la mayoría de las veces en su fidelización, siendo ésta uno de los aspectos sanitarios y comerciales más importantes para pacientes y profesionales de la odontología.

Además, la sensación de frescura y satisfacción durante y después del procedimiento hace que sean momentos especialmente útiles para que el clínico le explique al paciente otros posibles tratamientos que pueda necesitar, algo que muchas veces la higienista no puede hacer.

Otro aspecto importante a considerar es vincular la revisión dental anual con la profilaxis, es decir, que la revisión se convierta en un procedimiento de revisión-profilaxis. Con un segundo tratamiento profiláctico anual del paciente se cumplen los objetivos para la salud del paciente y la clínica.

El reconocido odontólogo brasileño Christian Coachman, creador del protocolo Digital Smile Design, afirmó recientemente que si sabes educar y motivar sobre lo que significa un tratamiento dental, tus pacientes se dan cuenta de que les estás haciendo un favor.

El especialista en estética comentó que la mayoría de las encuestas indican que el 50% de los pacientes activos de una consulta no tienen una cita programada (cuando deberían hacerlo). Y que esa cifra no incluye siquiera la enorme base de datos de pacientes inactivos que toda consulta tiene.

Ingresos profilaxis

Día mes	Pacientes día	Meses	Consulta de 60 min	Máximo ingreso anual
22	22	12	USD 50	USD 79.200

Un día por semana

Día mes	Pacientes día	Meses	Consulta de 60 min	Máximo ingreso anual
5	6	12	USD 50	USD 18.000

La tabla muestra la rentabilidad de la profilaxis para toda clínica dental, independientemente de la frecuencia con que se realice.

La profilaxis tiene un valor incalculable para el éxito de la clínica, ya que cambia la angustia o temor que solía provocar el ir al dentista por una sensación física de bienestar al sentir la boca fresca, limpia y atractiva.

Coachman propone una serie de estrategias para activar a estos pacientes, utilizando simplemente la base de datos de una clínica o consulta dental. Se trata de algo simple, que todos pueden hacer y que puede ser la clave para activar y reactivar a un amplio número de pacientes. Consiste en identificar los siguientes puntos en la base de datos:

1. Número de pacientes activos
2. Número de pacientes inactivos, filtrando los pacientes restaurados que requieren seguimiento clínico, los de tratamiento interdisciplinar que también requieren seguimiento y mantenimiento, y los pacientes que asistieron por alguna urgencia con poca probabilidad de seguir tratamientos integrales.
3. Número de pacientes con una cita programada.
4. Cuántos pacientes necesitan un tratamiento y cuántos pacientes necesitan un programa de prevención a nivel periodontal o de disminución de su riesgo de caries.
5. Estrategias para educarlos sobre los beneficios de tener una cita reservada en su calendario.

6. Estrategias de la clínica para la comunicación mediante mensajería personal y calendarización digital para confirmación directa y actualización de agenda. Aplicar el punto 5 en el número de pacientes adecuado de los puntos anteriores debe resultar en un considerable aumento de consultas de pacientes propios.

Otro consejo básico es que el paciente no debe dejar nunca la consulta sin una cita para su próximo tratamiento o un recordatorio de la fecha en que debe hacerse un tratamiento profiláctico.

La siguiente es otra manera de visualizar la rentabilidad de la profilaxis. Según un estudio norteamericano, una clínica dental que cobre 50 dólares por una profilaxis de 1 hora y atienda a 6 pacientes por día durante 22 días del mes, obtendría ingresos anuales por valor de 79.200 dólares.

Si la clínica atiende a 6 pacientes por día durante solo 1 día por semana de cada mes, obtendría beneficios anuales por valor de 18.000 dólares.

Si bien el precio de 50 dólares por una profilaxis puede parecer o en América Latina, tiene una perfecta justificación: el tratamiento que se ofrece es largo (una hora de duración), minucioso y personalizado, se realiza con los dispositivos más avanzados del mercado, y lo hace un profesional altamente calificado.

Pero el aspecto más atractivo para el paciente, el concepto que hace prácticamente irrelevante el precio, es la sensación de bienestar físico y estético que produce una buena profilaxis dental.

De hecho, es esa sensación la que convence al paciente de que es realmente necesario que se haga una profilaxis. Alcanzar este objetivo con un alto porcentaje de los pacientes garantiza la rentabilidad de la clínica de por sí, sin contar siquiera con los ingresos de otros tratamientos odontológicos.

Además de los beneficios señalados de este procedimiento en la salud oral de nuestros pacientes y en la rentabilidad de nuestras consultas, hay que agregar que el éxito de la odontología no es sostenible si no se complementa regularmente con una profilaxis profesional, lo cual pone de relieve su importancia. [D](#)

NOTA

Ver el resto de artículos de la serie "La rentabilidad de la profilaxis", en la.dental-tribune.com, los cuales describen métodos para realizar este procedimiento.

"Nueva libertad en el pulido" se centra en los nuevos sistemas de pulido inalámbrico para eliminar mecánicamente la placa y el biofilm.

"La velocidad ideal para un pulido perfecto" describe un nuevo contra-ángulo de pulido rotativo con una altura de trabajo 4 mm más baja que los normales y copas y cepillos especiales para profilaxis.

En "La profilaxis más agradable" una especialista alemana explica los procedimientos e instrumentos recomendados para que el paciente se sienta una boca totalmente limpia, fresca y lisa.



El sistema inalámbrico TWIST Cordless (W&H), ligero y fácil de manejar, permite realizar muchos más movimientos en la boca del paciente.

¿Sabes cómo alcanzar la excelencia en la consulta?

Existen consultorios y clínicas de éxito y otras que no lo son tanto. Un método probado te ofrece ahora las claves para alcanzar la excelencia en la consulta mediante un curso online que debería ser obligatorio para todo consultorio interesado en progresar y en obtener más pacientes.

Por Dental Tribune

La Slow Dentistry Academy ha desarrollado el "Curso Online de Odontología Slow: Gestión hacia la Excelencia", impartido por el Dr. Primitivo Roig, para el cual Dental Tribune ofrece un 40% de descuento, el cual condesa 20 años de experiencia de éxito en gestión de la clínica.

Promoviendo los beneficios de la exclusiva metodología slow, basada en la excelencia profesional, priorizando la calidad asistencial prestada sobre la cantidad y anteponiendo aún más los valores y la humanización en la relación con los pacientes, la Slow Dentistry Academy es la primera organización exclusivamente centrada en la formación e investigación del movimiento Slow en la Odontología.

A través del registro en la Slow Dentistry Academy el profesional se beneficia de múltiples ventajas, tales como acceso a publicaciones, donde se comparten cada mes artículos, novedades y útiles consejos, y condiciones especiales de matriculación en los cursos de formación.

En la segunda edición del Curso Online Odontología Slow: Gestión hacia la Excelencia, más de 170 profesionales del sector

disfrutaron de un formato 100% online en el que disponen de material formativo impartido por un profesorado liderado por el Dr. Primitivo Roig, director de dentalDoctors Institute of Management y creador del Método Odontología Slow.

El curso está basado en el libro del mismo nombre, escrito por el Dr. Primitivo Roig, al cual los inscritos pueden acceder a todo su contenido en formato digital. Además, el material exclusivo adicional favorece el aprovechamiento del aprendizaje, a través de los vídeos docentes explicativos, material de lectura complementario y webinars en directo.

Tras el éxito obtenido en las dos primeras ediciones, una nueva edición se encuentra ya disponible para su inscripción. Insíbete ahora en la Slow Dentistry Academy y disfruta de un 40% de descuento por tiempo limitado. Una vez finalizado y superado el curso, recibirás un diploma de aprovechamiento y 50 créditos de educación continua CE.

Si necesitas más información, contacta a la Academia en el correo electrónico hola@slowdentistryacademy.com. **DT**

Recursos

• [Curso Gestión hacia la Excelencia](#)

“El método slow no es simplemente trabajar despacio, es trabajar con eficiencia, hacer más con menos, priorizando la calidad y el hacer las cosas bien”.



El sistema "Gestión hacia la Excelencia" se basa en un bestseller escrito por el Dr. Primitivo Roig.



La 36 reunión anual de la Academy of Osseointegration se celebrará en formato virtual interactivo del 12 al 14 de marzo de 2021.

Participe en una experiencia virtual única en la Reunión de AO

Por Academy of Osseointegration

Ya está abierta la inscripción para "Game Changers", la 36a reunión anual de la Academy of Osseointegration (AO), que se celebrará en formato interactivo y completamente virtual del 12 al 14 de marzo de 2021.

Este emocionante y dinámico simposio será de la más alta calidad. Los estudiantes y profesionales de la odontología no pueden perderse este evento de tres días que ofrece una programación innovadora y de vanguardia. El programa incluye:

Programación combinada:

Sesiones en vivo y semipresenciales para no perderse ni un momento de las sesiones quirúrgicas y restaurativas de la Academia ni de la demás programación, que mostrará los últimos adelantos en inteligencia artificial, tecnología, el futuro de la práctica de implantes, estética, complicaciones y manejo de riesgo.

Simposio de apertura en vivo:

El inicio de la reunión constará de sesiones científicas en vivo con preguntas y respuestas del auditorio virtual, centradas en temas como "Innovación y tecnología" y "Veamos las cosas desde afuera", una premisa fundamental durante todo el programa.

Oradora principal:

En su charla, "Nuevas fronteras en cirugía robótica", Catherine Mohr, MD, MS, presidenta de la Intuitive Founda-

tion, guiará a los asistentes en un viaje por la historia de la tecnología médica en el que se mostrará la introducción de nuevas tecnologías en medicina y cirugía a escala mundial, especialmente en el contexto de una pandemia.

Sala de exposiciones virtual:

Interactúe en vivo con representantes de los principales fabricantes y proveedores de implantología oral.

Presentaciones de investigación:

Nuevo en 2021 es este elemento adicional de grabaciones de video de los presentadores de los más de 160 carteles electrónicos, resúmenes de investigación oral (científica y clínica) e innovaciones clínicas.

Foros corporativos:

Vea los últimos productos presentados por una variedad de empresas durante la semana.

Salón Virtual:

Oportunidades para la interacción social.

Más créditos ADA CERP:

Estarán disponibles más de 50 horas de educación continua.

"Planifique ya unirse a expertos mundiales y líderes de opinión de la Academia que impulsan los avances en la implantología", comenta Edward Dwayne Karateew, DDS, presidente del programa 2021, y miembro de la AO.

Consulte la página web de [AO](#) para obtener más detalles, marque su calendario y planee asistir a esta reunión única en su clase. **DT**

DESCUBRE BISCO

DREAM TEAM

¡Descubre por qué estos premiados productos son ganadores!

TheraCal LC®

Protector pulpar/Liner a base de Silicato de calcio modificado con resina

TheraCal LC es un silicato de calcio modificado con resina fotocurado. Su habilidad única para estimular apatita^{1,2} hace que sea ideal para el recubrimiento pulpar directo e indirecto y también como base protectora/liner.

All-Bond Universal®

Adhesivo dental fotocurado

All-Bond Universal te permite estandarizar los protocolos clínicos para adherir eficazmente con una sola botella.

TheraCem®

Cemento de resina auto-adhesivo

TheraCem es un cemento de resina auto-adhesivo de curado dual y con liberación de calcio y flúor.

Z-Prime™ Plus

Acondicionador de Zirconia-Alumina-Metal

Z-Prime Plus es un acondicionador mono componente usado para intensificar la adhesión entre los materiales de restauración indirecta y los cementos de resina³.

1. Bisco tiene archivados los datos de la liberación de calcio de TheraCal LC.
2. Gandolfi MG, Siboni F, Prati C. Chemical-physical properties of TheraCal, a novel light-curable MTA-like material for pulp capping. International Endodontic Journal. 2012 Jun;45(6):571-9.
3. Bisco, Inc. datos archivados.

Rx Only



www.bisco.com

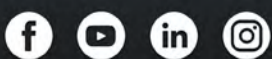
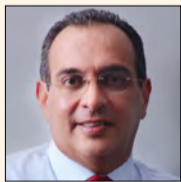




Foto: Robina Weermeijer / Unsplash

En el cerebro de Aliria se encontraron también dos copias de otra rara mutación que parecen inhibir la acción de la proteína beta-amiloide, baja en TAU.



Por Enrique
Jadad
Bechara

La enfermedad de Alzheimer afecta a millones de personas en todo el mundo, principalmente a mayores de 60 años. Las personas que la padecen sufren un deterioro gradual de sus capacidades cognitivas, con síntomas que van desde el olvido hasta la demencia, y mueren entre cinco a 10 años después de haber sido diagnosticada esta patología. Tristemente, a la fecha no existe una cura para el Alzheimer y el tratamiento solo busca aliviar sus síntomas, de ahí la importancia de las investigaciones venideras.

El nombre de esta enfermedad se atribuye al primer médico psiquiatra y experto en anatomía humana en estudiar y compartir hallazgos en este tipo de demencia, el doctor Alois Alzheimer, quien en 1906 describió por primera vez esta enfermedad degenerativa localizada en el cerebro que llevaría su nombre. Desde los inicios de las investigaciones sobre la enfermedad de Alzheimer se han realizado estudios post mortem para aprender cómo funciona la demencia en el cerebro, los cuales han sido fundamentales para entender y tratar de descifrar las causas y procesos del Alzheimer.

El doctor Enrique Jadad Bechara es Especialista en Rehabilitación Oral, investigador y conferencista con práctica privada en Barranquilla (Colombia). Contacto: ejadad@gmail.com

La clave de la enfermedad de Alzheimer

El reciente fallecimiento de una mujer colombiana que se suponía que desarrollara Alzheimer hereditario puede ser clave en la lucha contra esta enfermedad. Estudios previos de su cerebro revelaron marcadores que evitan la enfermedad, y ahora su autopsia podría descubrir los secretos de una afección que afecta a miles de personas y para la cual no existe cura.

El doctor Alois Alzheimer compartió los hallazgos presentes en una paciente llamada Auguste Deter, mujer que fue registrada en los medios científicos de la época como Auguste D. Narran los documentos que en el tiempo en que el Dr. Alzheimer conoció a Auguste D, ella contaba con 51 años de edad, se encontraba muy desorientada y no tenía la capacidad de describir cosas tan

simples como las comidas recién ingeridas. Auguste D falleció a los 55 años, padeció de una demencia severa y progresiva, que hoy día como enfermedad de Alzheimer generada a temprana edad.

Un gran científico colombiano
Desde hace un par de años he venido siguiendo los trabajos de un científico

Aunque el cerebro de Aliria Piedrahita mostraba el primer marcador clásico del Alzheimer, no había muestras del segundo y las neuronas conservaban toda su funcionalidad a pesar de que en teoría el cerebro debería estar devastado por la enfermedad desde hace 30 años.

colombiano de Medellín, Dr. Francisco Lopera, director de investigadores en neurología de la Universidad de Antioquia en Medellín. Lo realmente interesante y valioso de los trabajos de este médico colombiano y su equipo tiene que ver con el seguimiento por más de 30 años a varias familias antioqueñas que presentan síntomas de Alzheimer a temprana edad; más específicamente, se trata de miembros de varias familias radicadas u originarias del municipio de Yarumal, en el departamento de Antioquia.

Este es el lugar en el que se concentra la mayor cantidad de pacientes del mundo con la más elevada prevalencia de Alzheimer genético: alrededor del 20% de las personas estudiadas sufren de Alzheimer y muy seguramente sus herederos van a sufrir también por la presencia de esta letal y lesiva enfermedad. Al pueblo de Yarumal lo han llamado el lugar maldito, otros lo nominan como el peor lugar para nacer. Sus habitantes parecen estar concientes y adaptados a que quienes allí viven desarrollen estados de demencia a edades muy tempranas.

Los estudios reportan que aproximadamente a los 44 años se inician los primeros episodios o episodios relacionados a la pérdida de memoria, a los 49 el desorden cognitivo evoluciona a demencia, a los 50 la enfermedad los deja inútiles para valerse por sí mismos, y aproximadamente a los 60 años fallecen. No se trata de una enfermedad de Alzheimer como la que generalmente ataca al resto de la población en diferentes países, que suele aparecer en las personas mayores de 65 años de manera progresiva e incurable.

Viene de la página 6

Mutaciones claves

Lo relevante de esto es que una de las personas afectadas por este Alzheimer temprano era la señora Aliria Rosa Piedrahita de Villegas, quien presentaba un caso raro de mutación genética que apuntaba al desarrollo de la enfermedad a la temprana edad de 40 años. Lo insólito e inexplicable fue que solo a los 72 años aparecieron los primeros síntomas, los médicos tratantes reportaron que su demencia no estaba muy avanzada al momento de fallecer por un melanoma metastásico el 10 de noviembre pasado, precisamente un mes antes de cumplir los 78 años.

El Dr. Lopera y el equipo de investigaciones de la Universidad de Antioquia analizaron a la casi totalidad de los miembros de la familia de la señora Aliria Piedrahita por más de 30 años. Les hicieron el seguimiento respectivo a los miembros de esa familia tratando de hallar respuestas relacionados con la enfermedad de Alzheimer de inicio precoz. Durante esos años de estudios y seguimiento se encontraron con situaciones y hallazgos poco comunes. Lo más relevante fue que la enfermedad se generaba mucho después que en otros casos de Alzheimer en otros lugares, ciudades o países, generalmente los signos se presentaban en promedio a los 50 o 60 años de edad. Lo reportado por los médicos era muy notable, así como el caso específico de esta mujer de Yarumal.

La señora Aliria estuvo en Boston, donde investigadores del Hospital General de Massachusetts realizaron estudios de su cerebro basados en imágenes de resonancia magnética como parte de las investigaciones que el doctor Lopera venía realizando a esta familia colombiana, catalogada como la más relevante y numerosa a nivel global con afectación por Alzheimer genético de inicio a temprana edad. Los médicos que la estudiaron en Boston descubrieron que Aliria portaba cantidades elevadísimas de una proteína típica que se encuentra presente cuando se sufre de Alzheimer, conocida como beta-amiloide, baja en TAU, que es la proteína tóxica



El estudio del cerebro de Aliria Piedrahita de Villegas puede ser tan importante para descubrir las claves de esta enfermedad como el de Auguste Deter, la primera persona en la que el Dr. Alois Alzheimer (en la imagen) detectó este mal en 1906.

El doctor Lopera llamó a Aliria Piedrahita la Auguste D. de nuestro tiempo, y dijo que en el estudio del cerebro de esta colombiana se podría hallar la forma para detener el curso de esta mortal enfermedad.

causante de los daños a nivel cerebral. En el caso de Aliria, detectaron que por alguna razón el proceso degenerativo se había interrumpido y que la paciente estaba funcionando relativamente bien en el día a día.

En Colombia se tienen registrados y estudiados a más de 6.000 personas emparentadas, y en las que se da esta mutación genética; por esta razón, se pueden realizar estudios estadísticamente

significativos para demostrar si un fármaco contra el Alzheimer funciona o no. En 2013, se dio inicio a un ensayo clínico en Antioquia en el que se estudiaron alrededor de 300 personas, unas con la mutación y otras sin ella para demostrar si el fármaco de la empresa Roche conocido como Crenezumab puede evitar el Alzheimer. Este es un estudio casi imposible de realizar en ningún otro lugar del mundo: la razón, en Yarumal y con esa población analizada,


los médicos saben quién desarrollará Alzheimer con casi total seguridad. Los resultados se esperan para 2022, pero gracias a los análisis médicos de los participantes pudieron identificar a la única persona resistente a la mutación patológica y la enfermedad que provoca, la señora Aliria Piedrahita.

Aunque el cerebro de Aliria Piedrahita mostraba el primer marcador clásico del Alzheimer, no había muestras del segundo y las neuronas conservaban toda su funcionalidad a pesar de que en teoría el cerebro debería estar devastado por la enfermedad desde hace 30 años. Pero lo significativo de su caso es que en el cerebro de Aliria se encontraron también dos copias de otra rara mutación que parecen inhibir la acción de la proteína beta-amiloide, baja en TAU. Se trata de una mutación conocida como Christchurch. Los investigadores dicen que se podría desarrollar un anticuerpo similar u otra molécula que reproduzca este mecanismo para probar si funciona como primer tratamiento contra el Alzheimer hereditario y, posiblemente, también el esporádico.

Enfermedad periodontal y Alzheimer

El doctor Lopera llamó a Aliria la Auguste D. de nuestro tiempo, y reportó que así como el cerebro de Auguste D ayudó a entender la forma en que se producía el daño en la aparición prematura de la enfermedad de Alzheimer, al estudiar el cerebro de esta colombiana se podría hallar la forma para detener el curso de esta mortal enfermedad. Es importante saber que la hija de Aliria, Rocío Villegas Piedrahita, dijo que su madre sabía que su cerebro sería donado a la ciencia. Una de las cosas que distinguen el caso de Aliria de otros es que los investigadores podrán recolectar información genética, imágenes clínicas y una autopsia para trabajar en un caso inédito, único y valioso en cuanto a datos.

Me gustaría algún día poder sentarme a tomar un café con el doctor Lopera y los miembros de su equipo para preguntarles su opinión sobre la relación entre enfermedad periodontal y la enfermedad de Alzheimer. Mucha es la literatura indexada que reporta la presencia de gingipaina en el cerebro y médula de personas que sufrieron de esta mortal enfermedad. Los invito a leer los dos artículos que publicamos en Dental Tribune en 2019 sobre la relación entre la enfermedad periodontal y esta peligrosa enfermedad. Los daños causados a nivel cerebral por la presencia de la bacteria porphyromonas gingivalis no son el resultado de una atención dental deficiente después del inicio de la demencia, sino un evento previo que podría estar asociado con la patología buco periodontal antes de presentarse el daño cerebral.

Quiero finalizar este artículo con esta pregunta: ¿Será posible que la enfermedad de Alzheimer pueda ser originada por una infección bucal tan común como lo es la periodontitis? Me dejan saber sus opiniones. ¡Feliz 2021 para todos! 

Recursos

- [Alzheimer y enfermedad periodontal](#)
- [Alzheimer y P. gingivalis: avances en medicamentos y vacunas](#)



Auguste Deter, la primera persona en la que en 1906 se detectaron síntomas progresivos de Alzheimer que acabaron con su vida.

Foto: Dominio público

Foto: Dominio público



El micromotor de implantología más corto y potente del mercado.

Foto: © W&H

El micromotor Implantmed lleva 20 años revolucionando la implantología.

Este innovador micromotor, que es sinónimo de la implantología oral, cumple ahora 20 años. Su reputación se basa en que es un dispositivo inteligente cuyo diseño y elegancia técnica abre nuevas perspectivas de tratamiento, características que lo han convertido en un producto superventas.

Por W&H

Qué historia: ¡20 años de espíritu pionero! Hoy en día hay fans de Implantmed en todo el mundo. La innovación de W&H contribuye a que el trabajo clínico sea seguro y eficaz para que el dentista pueda concentrarse por completo en lo esencial: el tratamiento del paciente.

Las tecnologías para la medición de la estabilidad de los implantes y las Smart Solutions para la conexión digital hacen a Implantmed único en la Implantología. Acompaña al usuario en el flujo de trabajo individual de implantología y, con sus funciones ampliables opcionales, se adapta perfectamente a los requisitos de la clínica.

Desde el primer Implantmed hasta el dispositivo inteligente actual, hay un camino de desarrollo increíble, que sigue avanzando rápidamente.

El micromotor que revolucionó la implantología



Foto: © W&H

Pasa a la página 9

El Implantmed Plus y el sistema ioDent de W&H apoyan a las clínicas en su evolución digital.

Viene de la página 8

Todos los comienzos son espectaculares

Fue una carrera contrarreloj, ya que la fecha de la IDS se acercaba. Pero la unidad no estaba todavía lista para su entrada triunfal. Con mucha dedicación, el equipo de desarrolladores dio los últimos toques finales y consiguió que Implantmed estuviera a tiempo, según lo planeado, para ser presentado en la IDS de marzo de 2001. Con un micromotor esterilizable y cable, 5 programas distintos y un manejo sencillo y seguro, captó la atención de la comunidad profesional. A pesar del corto plazo de tiempo, se consiguió el reto y se sentaron las bases del éxito.

Ya en 2005 se mostró Implantmed con un nuevo diseño ergonómico y una tecnología de motor mejorada. Disponible en dos colores de carcasa, atraía todas las miradas en cualquier clínica. Numerosos fabricantes de implantes ampliaron su catálogo con la unidad de W&H. Poco después, se destacó la innovación con su restyling y sorprendió de nuevo en 2011 con una carcasa nueva y compacta. Desde ese momento, una función de mecanizado de roscas automática integrada ayuda a la inserción del implante en el maxilar inferior.

Solo cinco años después, W&H vuelve a estar a la vanguardia en tecnología: en cooperación con Osstell AB, hoy miembro del grupo W&H, Implantmed se convierte en el primer micromotor de implantología ampliado con la funcionalidad Osstell ISQ para medir la estabilidad de los implantes. Por primera vez, los clínicos pueden comprobar el estado de la osteointegración y calcular el momento de carga óptimo de un implante. ¡Un hito en materia de seguridad! Pero no nos quedamos ahí. La pan-



El concepto de manejo y procesos de programa uniformes de Implantmed garantiza su facilidad de uso.

El Implantmed Plus pone a disposición de los implantólogos un equipo potente con características ampliables.

talla a color, la pantalla táctil, la nueva bomba de refrigerante, la personalización, los perfiles de usuario individuales y la función de documentación son otras funciones de esta generación de Implantmed. Un pedal de control inalámbrico permite que varios equipos de W&H (como Implantmed y Piezomed, por ejemplo) se utilicen cómoda y fácilmente con solo un pedal de control. Un aspecto destacado es el micromotor, que es, con diferencia, el micromotor de implantología más corto y más potente del mercado. La versión con luz garantiza una visibilidad perfecta en todas las situaciones de tratamiento. Con el lanzamiento de Implantmed Classic e Implantmed Plus, W&H amplía por primera vez en 2018 su gama de productos con dos modelos para los distintos requisitos del cliente.

ioDent nació para la integración de Implantmed en el Internet de las cosas odontológicas. La nueva solución digital se presentó en la IDS 2019 de Colonia. Implantmed Plus junto con el sistema ioDent respaldan el flujo de trabajo en implantología digital y conectan al odontólogo y al paciente con la unidad. Implantmed ha llegado al futuro digital.

Siempre un paso por delante

Desde hace 20 años, W&H responde a las necesidades de los dentistas. Cada generación de Implantmed siempre va un paso por delante. Las características técnicas y la alta fiabilidad convierten a Implantmed –entonces y ahora– en una revolución en implantología. Y seguimos avanzando con esa ambición: ¡Implantmed seguirá siendo la solución más innovadora!

Recursos
• [W&H](#)

Year	Generation	Key Features
2001	1 ST IMPLANTMED	<ul style="list-style-type: none"> 300 to 40,000 rpm Brushless and sterilizable motor Torque 50 Ncm
2005	2 ND GENERATION OF IMPLANTMED	<ul style="list-style-type: none"> 300 to 40,000 rpm Most private label customers Endo function Available in two different designs Torque 70 Ncm
2011	3 RD GENERATION OF IMPLANTMED	<ul style="list-style-type: none"> 300 to 40,000 rpm Thread cutter function Torque 70 Ncm
2016	4 TH GENERATION OF IMPLANTMED	<ul style="list-style-type: none"> 300 to 40,000 rpm ISO short motor Thread cutter function Torque 70 Ncm
2016	4 TH GENERATION OF IMPLANTMED	<ul style="list-style-type: none"> 200 to 40,000 rpm ISO short motor Customisable New pump system Wireless foot control Colour touch screen Documentation function Osstell ISQ Torque 80 Ncm
2020	W&H SMART DENTAL SOLUTIONS	<ul style="list-style-type: none"> Easy data management Traceability and safety Personal Online Dashboard Always up-to-date
2021	ALWAYS A STEP AHEAD	<p>Technical features and maximum reliability make Implantmed a game changer in implantology. With this ambition, we are moving forward into the future.</p>

20 Years of Pioneering Spirit

- Utilised usability and program processes passed down generations
- Five programs for each implantation step, individually adjustable and storable
- Integrated pump, multifunctional foot control as well as sterilizable motor and cable

Cada generación de Implantmed va siempre un paso por delante del mercado.