

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper

EDICIÓN LATINOAMÉRICA

www.la.dental-tribune.com

Vol. 21, No. 3, 2024



Guatemala se viste de gala

Magno Dental celebra su XV congreso





El Dr. Héctor Klee describió en su conferencia la relevancia diagnóstica que ha adquirido el CBCT como herramienta para la planificación de la colocación de implantes dentales.

Gran éxito del XV Magno Congreso en Guatemala

Por Javier Martínez de Pisón

El evento tuvo lugar en el Hotel Barceló de Ciudad de Guatemala y las conferencias presentadas fueron muy bien recibidas por los asistentes, que manifestaron estar muy satisfechos por el alto nivel del congreso.

En el evento se abordaron temas de gran actualidad como "Simplificando los resultados estéticos y funcionales con el uso de zirconia multicapa", "Explorando la tecnología piezoeléctrica en los procedimientos de implantología", "Concientización de los ciclos de esterilización", "Avances en implantología, maxilares atróficos y flujo

El distribuidor de productos dentales Magno Dental organizó su XV congreso en la capital de Guatemala, donde reconocidos conferenciantes nacionales e internacionales expusieron avanzados conceptos clínicos que atrajeron a un alto número de profesionales de la odontología.



Uno de los talleres prácticos del XV Congreso Magno Dental, donde se probaron avanzados equipos de cirugía e implantología oral.



Participantes en otro hands-on del evento en la capital de Guatemala practican con un micromotor eléctrico.

digital", "Estratificación en carillas directas unitarias y plurales", "CBCT para la planificación de implantes dentales", o "Flujo de trabajo en implantología".

Los conferenciantes que participaron en este evento, que reunió a un gran número de asistentes como se puede observar en las fotos que acompañan a este artículo fueron expertos como el Dr. Héctor Klee, Odontólogo, Radiólogo Oral y Maxilofacial, que describió la relevancia diagnóstica que ha adquirido el CBCT como una herramienta para la planificación de la colocación de implantes dentales.

Pasa a la página 3

IMPRINT INTERNATIONAL HEADQUARTERS

PUBLISHER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER:
Torsten Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER:
Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302
Fax: +49 341 4847 4173

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. © 2024 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.

dti Dental Tribune International



EDICIÓN LATINOAMÉRICA
la.dental-tribune.com

PUBLISHER & EDITOR IN CHIEF
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

GRAPHIC DESIGN
Jesús Eduardo Sanín Tordecilla
www.behance.net/eduardosanin

PORTADA
Imágenes del XV Congreso de Magno Dental en Guatemala.

FOTOS
Marcelo Gutiérrez

Viene de la página 2

Por su parte, el foco de la conferencia de la Dra. Gabriela Chapa, Especialista en periodoncia e implantología, fue el flujo de trabajo en implantología, su evolución y tendencias actuales.

El TPD David Morita, Ceramista de Alto Rendimiento, abordó en su intervención el tema de la simplificación de los resultados estéticos y funcionales con el uso de de zirconia multicapa.

El Dr. David Campoverde, Especialista en Rehabilitación Oral, dedicó su conferencia a demostrar la eficacia de la estratificación en carillas directas unitarias (match con el resto de dientes) y plurales (diseño de sonrisa).

El Director Quirúrgico de JDental-Care y cofundador de la compañía, Dr. Antonio Torres, se centró en los últimos avances en Implantología, maxilares atróficos y flujo digital.

Y la Dra. Mónica Magaña, Especialista mexicana en Periodoncia, concluyó este gran XV Magno Congreso con una conferencia en la que exploró las ventajas que ofrece la tecnología piezo-eléctrica y las más recientes innovaciones en los procedimientos de implantología oral.

El Area Manager de la compañía W&H para América Latina, Oliver Goetzendorff, explicó la importan-



Oliver Goetzendorff, Area Manager de W&H para América Latina, explicando la importancia de los ciclos de esterilización para evitar las infecciones en la práctica odontológica en el XV Magno Congreso en Ciudad de Guatemala.

cia que tienen los ciclos de esterilización para evitar las infecciones cruzadas en la práctica odontológica, tema que ha adquirido una mayor importancia todavía desde la pandemia de Covid-19.

Además de Magno Dental, otros patrocinadores del evento fueron compañías como W&H, Amann Girrbach, Ivoclar, Ultradent o J Dental Care, que expusieron sus productos y permitieron que los asistentes pudieran comprobar su efectividad clínica. El evento concluyó con un elegante brindis en el Salón Dorado del hotel.



El Dr. Mauricio Gutiérrez, fundador del distribuidor guatemalteco Magno Dental, presenta la quinceava edición de este congreso internacional.

Publicidad

Descubra la diferencia de DGSHAPE



DGSHAPE de Roland DGA ofrece una ventaja competitiva para su negocio dental. Las soluciones de fresado DWX de DGSHAPE están diseñadas para desarrollar su negocio. Descubra por qué los profesionales dentales de todo el mundo confían en DGSHAPE de Roland DGA para impulsar su negocio de prótesis dentales digitales, All-On-X, restauraciones diarias de coronas y puentes con mayor calidad, confiabilidad y retorno de inversión.

¡Incluso las capacidades de fresado 24 horas son tan fáciles como 1,2,3!

No busque más... lleve DGSHAPE a su laboratorio para obtener restauración superiores.

¡Esa es la diferencia de DGSHAPE!

DGSHAPE
A Roland DG Group Company

dgshapeamericas.com/lab

El Día Mundial de la Salud Bucodental es una fecha especialmente relevante para informar a la población sobre la importancia de cuidar de su boca y también para llamar la atención sobre los anuncios de productos dentales que se publican en redes sociales y que se venden en internet.

El Consejo General de Dentistas de España, por ejemplo, lleva años alertando a la población sobre esta preocupante tendencia y recientemente utilizó el Día Mundial de la Salud Bucodental para advertir de los riesgos de muchos de los tratamientos dentales que se publican y venden en redes sociales.

Y odontólogos como el Dr. Enrique Jadad llevan años alertando sobre los gravísimos problemas causados por tratamientos anunciando por internet de carillas y blanqueamientos dentales, que han resultado en la pérdida de dientes y de hasta dentaduras completas de pacientes.

El comunicado del Consejo de Dentistas de España se produjo después de que se publicaran en la prensa las nefastas consecuencias que han provocado determinados alineadores dentales que se anuncian en redes sociales y que se venden en internet.

“Es realmente preocupante cómo han proliferado empresas que se anuncian, sobre todo, en redes sociales, y que contratan a influencers sin ningún conocimiento sanitario para que promocionen estos artículos entre sus miles de seguidores”, expresó el

Alerta por los tratamientos que se anuncian en redes

Los riesgos que conlleva comprar productos sanitarios en plataformas online, como blanqueamientos dentales, férulas de descarga para el bruxismo o alineadores dentales, es alto. Por ello, las organizaciones odontológicas están haciendo un llamado para alertar a los consumidores a no caer en trampas que pueden afectar su salud dental de forma permanente.

Foto: DSQ/DTI



Los pacientes afectados por estafas online denuncian no haber sido atendidos por un dentista, no haber recibido los alineadores e incluso haber perdido dientes.

Dr. Óscar Castro Reino, presidente del Consejo General de Dentistas.

En el caso de España, la organización ha denunciado en muchas ocasiones ante la AEMPS (Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios) y ante la Administración —que son los organismos competentes para actuar—, que algunas páginas web venden directamente al consu-

midor artículos que solo pueden ser utilizados por profesionales sanitarios, lo que supone un grave peligro.

Alineadores dentales

En los casos de pacientes afectados por el uso de alineadores dentales comprados en internet, la mayoría vio el anuncio repetidamente en redes sociales y creyó el mensaje del “tratamiento rápido y más barato”.

En las plataformas de pacientes afectados por estos productos, denuncian no haber sido atendidos por un dentista, haber pagado el tratamiento sin recibir los alineadores, e incluso haber perdido dientes. El presidente del Consejo explica que el modus operandi de todas estas compañías es similar:

“Publicitan, ofrecen y venden al público a través de sus páginas webs y redes sociales tratamientos de ortodoncia invisible, creando la apariencia de que se trata de centros sanitarios, cuando la realidad es que muchos no tienen la autorización necesaria para ello porque simplemente son fabricantes o distribuidores. Es el paciente quien se hace las fotos con su teléfono móvil y las envía a través de una aplicación. Según esas imágenes, la empresa le manda todos los alineadores del tratamiento, sin haber sido diagnosticado previamente y sin llevar ningún tipo de seguimiento por parte de un dentista. Y claro, de ahí las graves consecuencias para la salud que estamos

viendo. Por este motivo, hace meses que denunciamos ante la AEMPS y la Administración a 6 mercantiles que venden estos productos”.

El Consejo General de Dentistas insiste en que antes de iniciar cualquier tratamiento bucodental es imprescindible que el dentista realice un estudio completo de la boca del paciente (anamnesis, exploración intraoral, extraoral y funcional, radiografías, impresiones). Una vez se tengan los resultados de estas pruebas, el dentista hará el diagnóstico y elaborará un plan de tratamiento personalizado. Iniciado el tratamiento, el dentista realizará el seguimiento. Además, el Dr. Castro recuerda que “el dentista es el único profesional capacitado para diagnosticar y tratar los problemas bucodentales. Y por supuesto, antes de acudir a una clínica dental hay que asegurarse de que el dentista que nos va a tratar esté colegiado”.

Ley de publicidad sanitaria

Estos casos de estafa podrían evitarse si existiera una ley de publicidad sanitaria que impidiese que empresas e influencers sin títulos médicos lancen a la población mensajes confusos y engañosos, sin base científica, incitando al consumo y asegurando resultados excelentes de tratamientos que pueden conllevar graves perjuicios para la salud. La promulgación de dicha ley es uno de los reclamos que el Consejo General de Dentistas exige desde hace años al gobierno.

—Consejo General de Dentistas

Publicidad



ROOTS
SUMMIT
ATHENS, 2024

ROOTS SUMMIT IS
COMING TO ATHENS

register at www.roots-summit.com



ADA CERP® | Continuing Education Recognition Program

dti | Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
DT STUDY CLUB
THE GLOBAL DENTAL CE COMMUNITY

Tribune Group

Tribune Group GmbH is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry. Tribune Group GmbH designates this activity for 18.5 continuing education credits. This continuing education activity has been planned and implemented in accordance with the standards of the ADA Continuing Education Recognition Program (ADA CERP) through joint efforts between Tribune Group GmbH and Dental Tribune International GmbH.

6 PAÍSES, 15 EXPERTOS

EN TODAS LAS ÁREAS DE LA ODONTOLOGÍA



Romualdo Hostos
Redes Sociales



Fabián Rosero
Guías Quirúrgicas Digitales



Orlando Álvarez
Implantes



Sergio Tinoco
Últimos avances tecnológicos



Juan Carlos Covaleta
fotopolimerización



Enrique Jadad
Rehabilitador



Sergio Kohen
Estética



Diego Fernando Tatis
Cefalometría 3D



Juan Carlos Mejía
Gerencia



Luis Rogelio Hernández
Estadística Aplicada



Paola Guevara
Entrevistadora



Kike Ramírez
Neuroventas



Edgar Torres
CAD CAM



Carlos Andrés Vera
Tecnología digital



Ximena Medina
Líder de la profesión odontológica en Colombia



Juan Carlos Ramírez
Inteligencia artificial

Por primera vez:
conocimiento, experiencia y adquirir con financiación
El sector comercial dental
en un solo lugar

VIVE LA EXPERIENCIA TECH



Sede



SONESTA
BOGOTÁ

Organiza



COOPERATIVA DE ODONTOLOGOS

WWW.COLIFESUMMIT.COM/SUMMIT-2024/



Descuento por grupos y paquetes turísticos



+57 316 338 3136

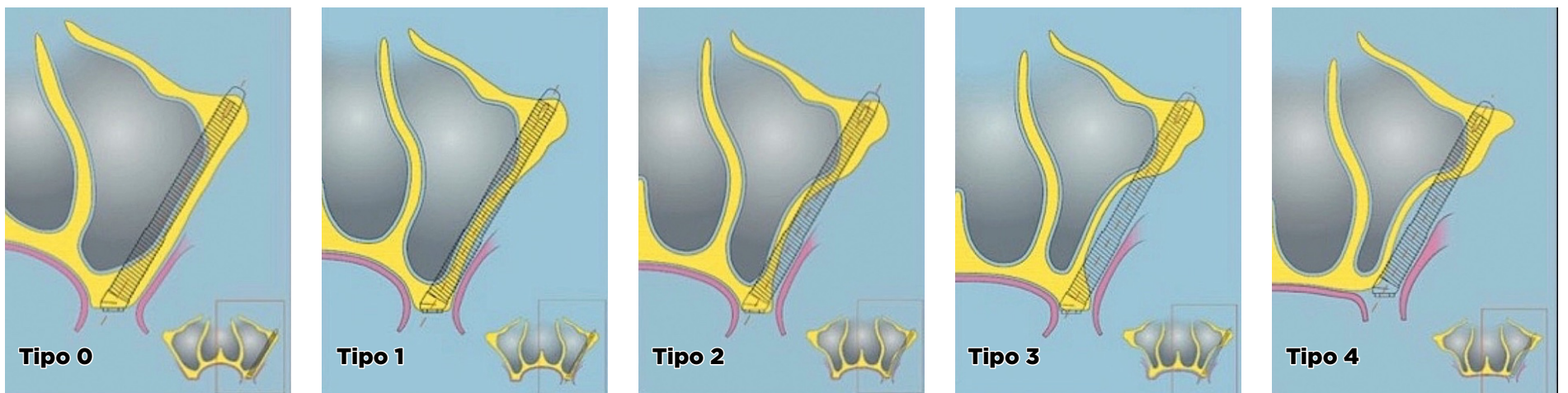


Figura 1. Clasificación que describe cinco formas del complejo zigoma-cresta alveolar y su relación con la trayectoria del implante zigomático (Zygoma Anatomy Guided Approach): tipo 0, tipo 1, tipo 2, tipo 3 y tipo 4.

Implantes zigomáticos en el edéntulo maxilar con reabsorción severa

Caso clínico de una paciente de 63 años edéntula maxilar que inicialmente fue rehabilitada con 6 implantes dentales y un puente fijo de metal-porcelana colocado en 1999. En el año 2022 es sometida a cirugía para remover los implantes dentales que presentaban periimplantitis severa y reabsorción ósea. Seis meses después nos enfrentamos un maxilar severamente reabsorbido y se le ofrece como primera opción la colocación de 4 implantes zigomáticos en lugar del tradicional tratamiento de reconstrucción maxilar con múltiples injertos óseos en bloque y de seno maxilar.

Con solo 4 implantes zigomáticos (Quad Zygoma) podemos solucionar casos de paciente edéntulo maxilar con reabsorción severa, lo cual es un tratamiento alternativo a la reconstrucción maxilar con injertos óseos. Debe considerarse muchas veces esta técnica como la primera opción de tratamiento para evitar someter al paciente a múltiples procedimientos quirúrgicos, mayor morbilidad, prolongados tiempos de resolución del caso y menor aceptación.

Introducción

Los implantes zigomáticos fueron descritos por primera vez por el profesor Brånemark en 1988^{1,2}. En esa época, este tipo de implantes se utilizaban para rehabilitar pacientes que habían sufrido resecciones maxilares debido a alguna patología.

Aparicio en 1993 y Weischer en 1997 citan también el uso de implantes zigomáticos para la rehabilitación post maxilectomías².

Debido al mínimo volumen de huesos disponible y la imposibilidad de realizar reconstrucciones óseas, se optaba por la utilización de implantes extra largos anclados en el hueso zigomático y su posterior rehabilita-

El tratamiento con implantes zigomáticos es una solución viable y predecible para los pacientes con reabsorción severa maxilar. Se trata de un método alternativo a los injertos óseos y la reconstrucción de la maxila. Asimismo, la cirugía de colocación de 4 implantes zigomáticos (Quad Zygoma), es una técnica utilizada como primera línea de abordaje para rescatar casos donde los implantes dentales fallidos han llevado a una atrofia severa del maxilar. La técnica Quad Zygoma ofrece un alto porcentaje de éxito, menor tiempo y menor costo que los injertos óseos, menor morbilidad y gran aceptación del paciente.

Por A. Navarro Morales¹, G. Chacón², D. Pérez Guevara³, I. Navarro Henríquez⁴

1. La Dra. Andrea Navarro Morales, odontóloga por la Universidad de Costa Rica, es interna de Cirugía Maxilofacial en Louisiana State University, Shreveport.

2. El Dr. Guillermo Chacón, DDS FACS, Especialista en Cirugía Maxilofacial, Universidad de Washington, Board Certified American Board of Oral and Maxillofacial Surgery, es Catedrático del Departamento de Cirugía Maxilofacial, Universidad de Washington. Práctica privada en Oral & Facial Surgery Centers of Washington.

3. El Dr. David Pérez Guevara, Especialista en Cirugía Maxilofacial UNAM, es Cirujano Asistente del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Hospital México de Costa Rica.

4. El Dr. Iván Navarro Henríquez, Especialista en Implantología Oral, Universidad de Miami, tiene práctica privada en Implant Dentistry, Costa Rica.

ción utilizando prótesis fijas o removibles. Entre las ventajas de utilizar implantes zigomáticos³ se pueden mencionar la posibilidad de colocar los implantes, sin necesidad de usar injertos óseos⁴, menor morbilidad de un segundo sitio quirúrgico en caso de que el injerto sea autógeno y menor tiempo de tratamiento.

En 2011, Aparicio propone una clasificación de los pacientes para implantes zigomáticos basados en lo que el describe como ZAGA⁵ (Zygoma Anatomy Guided Approach), por sus siglas en inglés. Esta clasificación describe cinco formas del complejo que incluye el zigoma y la cresta alveolar, y su relación con la trayectoria del implante zigomático.

Caso clínico

Paciente femenina de 63 años, edéntula maxilar desde hace 25 años, con historia de colocación de implante dentales y rehabilitación fija en metal-porcelana hace 24 años. La paciente se presentó clínicamente con dolor y abscesos periimplantares en la maxila en el año 2022. Posteriormente a los estudios clínicos y radiográficos se decide la excéresis de los implantes maxilares y todo el tejido de granulación gingival. Después de esta cirugía y su adecuado tiempo de sanado se valora el paciente para decidir el tratamiento a seguir. Debido a la reabsorción severa de la maxilar se propone como primera opción la colocación de 4 implantes zigomáticos (técnica Quad Zygoma).

Se realiza una nueva evaluación clínica y radiográfica para determinar el tratamiento en la nueva tomografía dental volumétrica, valorar el hueso a nivel del zigoma, las dimensiones antero-posteriores y mediales laterales del mismo, la topografía de la pared anterior del seno maxilar y la cantidad de hueso alveolar residual de la maxila^{7,8}.

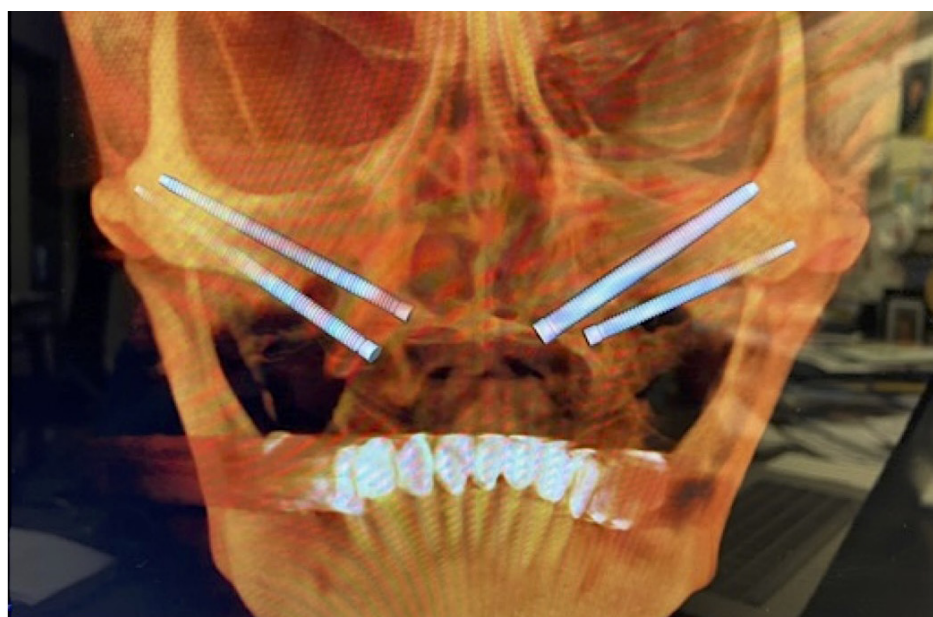
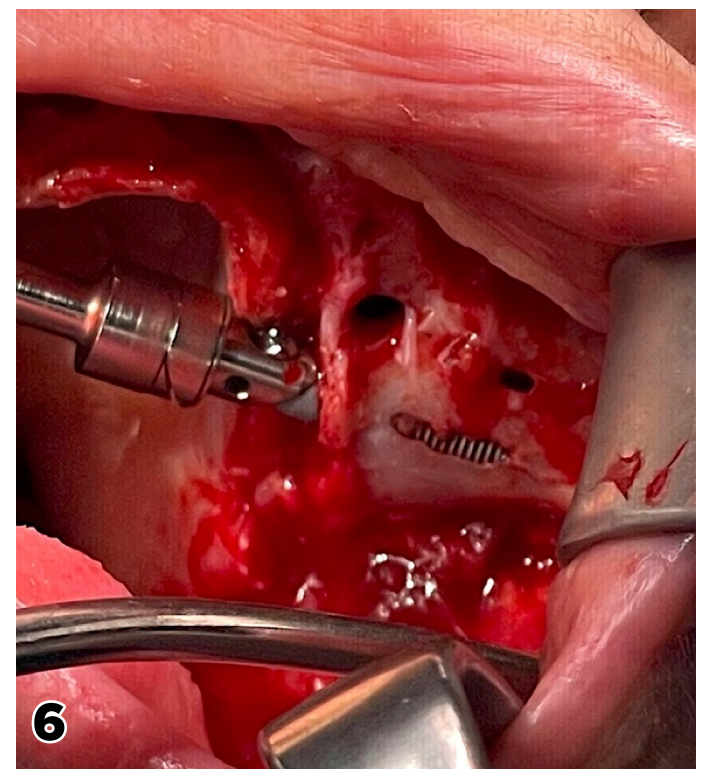
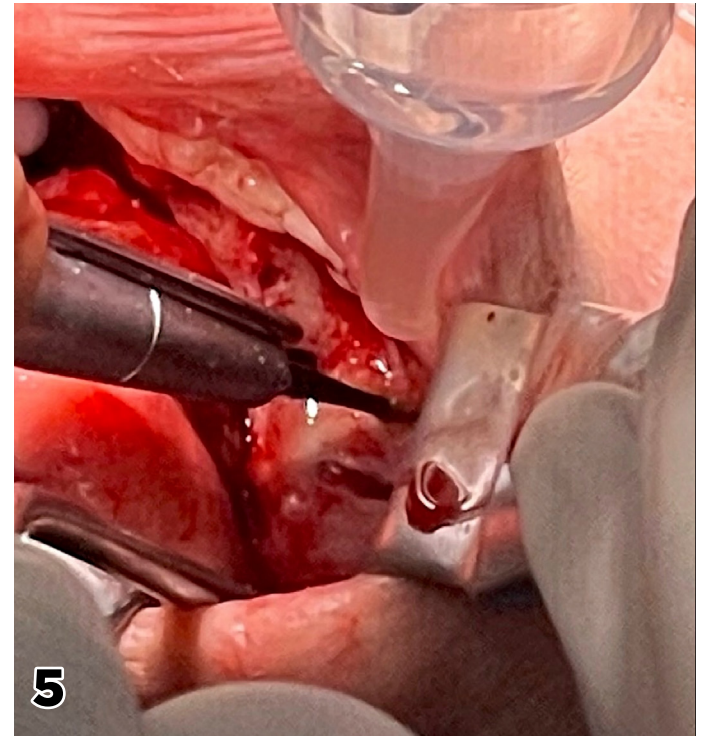
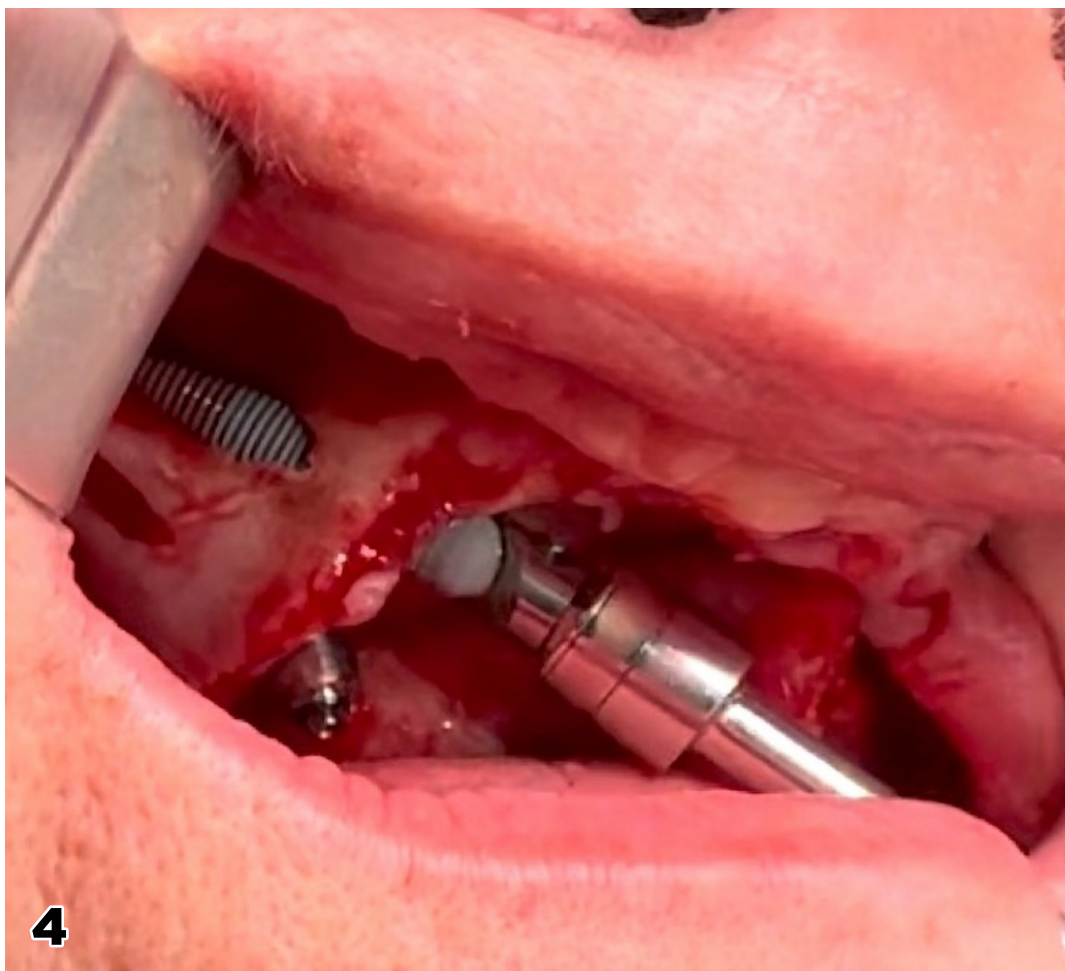
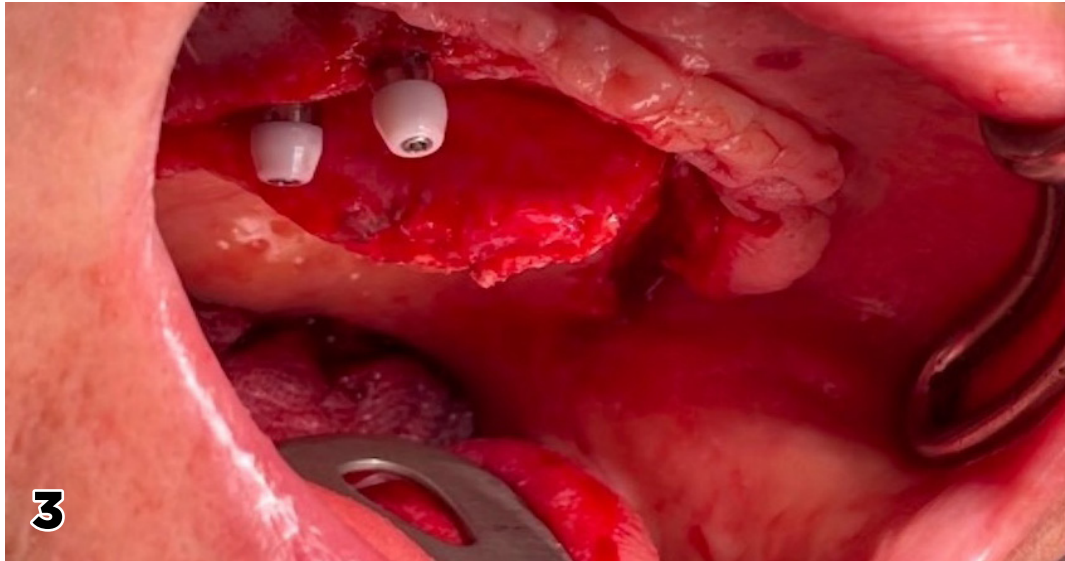


Figura 2. Planeamiento tridimensional de la colocación de los 4 implantes zigomáticos.



Figuras 5 y 6. Secuencia de la colocación quirúrgica de los implantes zigomáticos maxilares izquierdos (Fig. 5) y vista de los pilares protésicos (Fig. 6).

Figuras 3 y 4. Colocación de implantes zigomáticos maxilares derechos (Fig. 3) y colocación de los pilares protésicos (Fig. 4).

Viene de la página 6

El procedimiento quirúrgico se realiza siguiendo los lineamientos protocolarios para este tipo de cirugía, bajo anestesia general y entubación naso-traqueal. Se colocan los 4 implantes zigomáticos y los pilares protésicos Multi-Units con un torque de 30 N/cm^{210,11}. De acuerdo al protocolo establecido para este caso, se dejará un tiempo de 4 meses de oseointegración para luego dar inicio a la rehabilitación del caso por medio de una prótesis fija atornillada a los implantes.

Conclusiones

La rehabilitación maxilar severamente reabsorbida ha cambiado dramáticamente⁶. Los tratamientos actuales son mucho menos invasivos y la técnica de Quad Zygoma es una solución predecible para estos paciente. Sin embargo, este procedimiento requiere de experiencia quirúrgica, ya que es sensible a la técnica y pueden ocurrir complicaciones^{9,12}. Entre las complicaciones más comunes se encuentran la comunicación buco-antral, parestesia, infección en la punta del implante, reacción tisular, fístula cutánea, mucositis periimplantar, sinusitis y otras¹². Es responsabilidad de cada equipo implantológico el buen entendimiento, la etiología y el adecuado manejo de estas complicaciones.

[Ver Referencias](#)

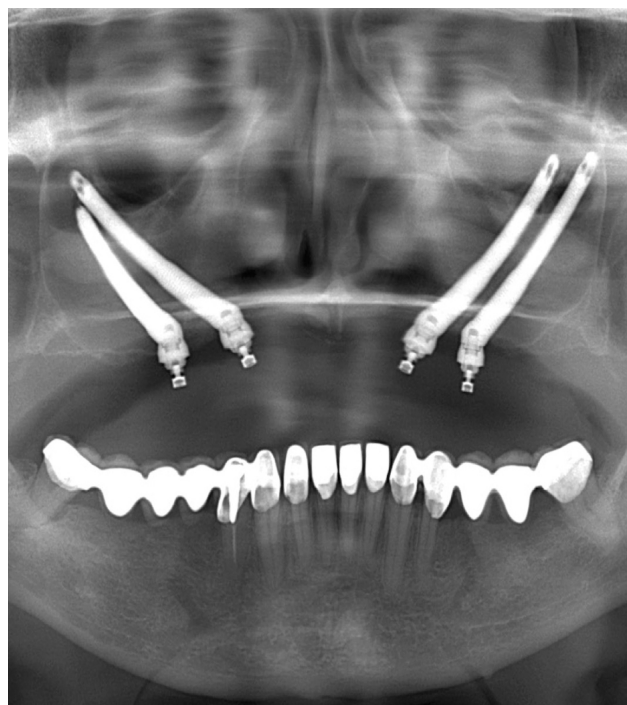


Figura 7. Radiografía panorámica postoperatoria de Quad Zygoma.

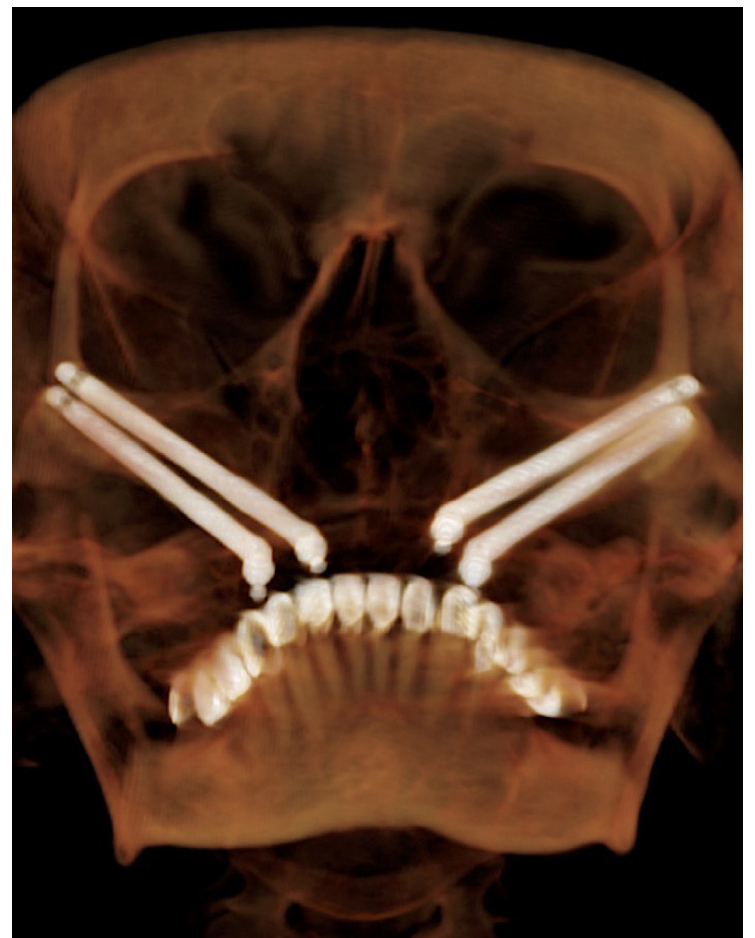
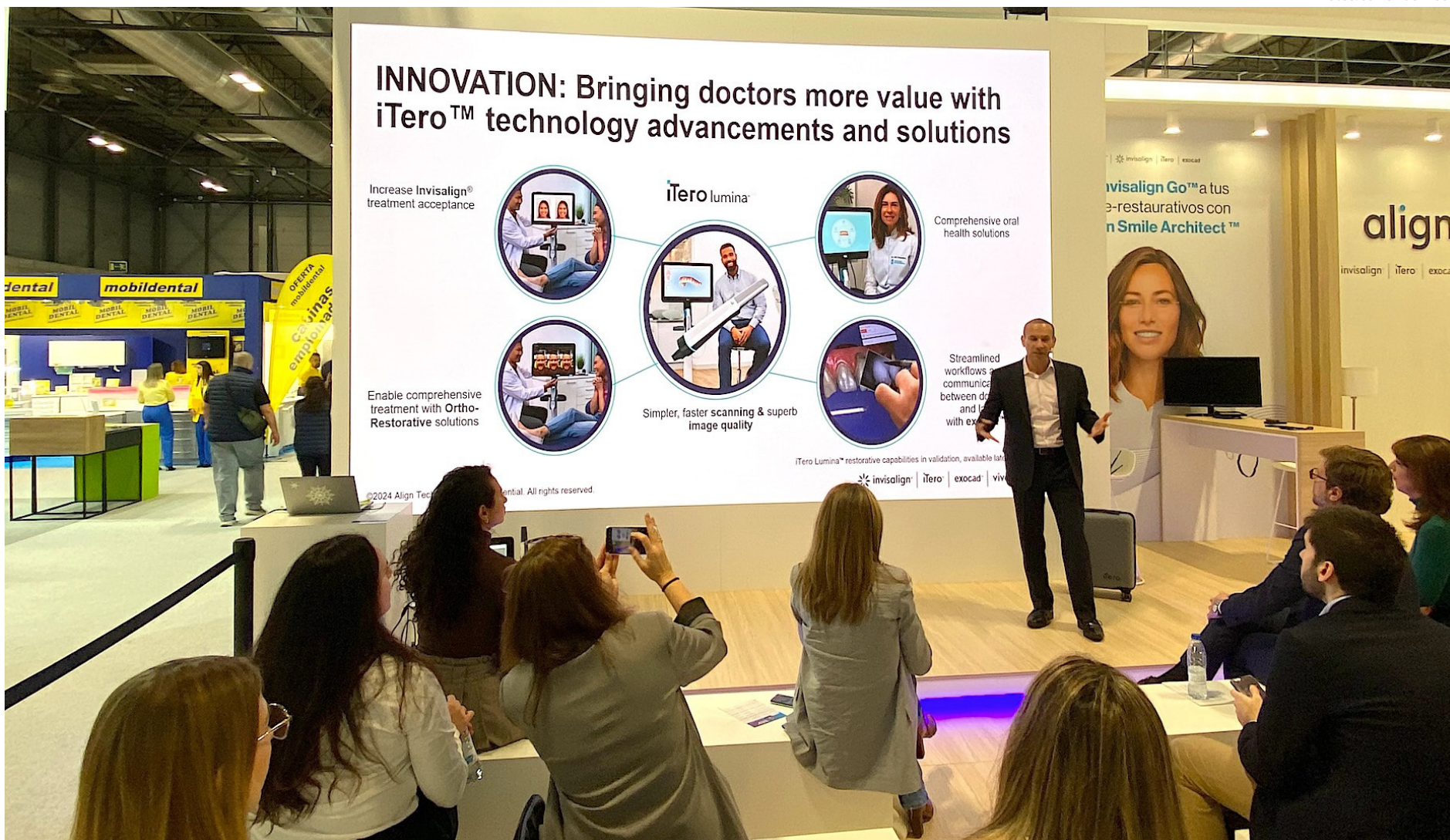


Figura 8. Imagen topográfica postoperatoria inmediata de Quad Zygoma.



Karim Boussebaa afirma que el iTero Lumina puede escanear una arcada completa en segundos porque sus cinco proyectores y seis cámaras pueden capturar imágenes desde todos los lados.

Evolucionando la Ortodoncia con Innovación

Dos ejecutivos globales de Align Technology ofrecieron una destacada presentación en la feria EXPODENTAL Madrid de las principales novedades de la compañía: el avanzado escáner iTero Lumina y Align Digital Platform, una combinación de software, sistemas y servicios que integra y conecta a clínicos, laboratorios, pacientes y consumidores de Invisalign.

Por Javier Martínez de Pisón

Las nuevas tecnologías de la plataforma digital de Align mejoran la planificación de tratamientos digitales para ortodoncia y odontología restauradora ofreciendo al dentista mayor flexibilidad, capacidad de modificación del plan de tratamiento en tiempo real y soluciones digitales para mejorar la productividad de la práctica y la experiencia del paciente. Las innovaciones incluyen ClinCheck Live Update de control 3D, la aplicación Invisalign Practice, el Invisalign Personalized Plan, Invisalign Smile Architect, iTero-exocad Connector, Invisalign Outcome Simulator Pro y el software con IA Invisalign Virtual Care.

Además, la plataforma cuenta ahora también con el sistema Invisalign Palatal Expander, Plan Editor, SmartForce, la función de activación de alineadores sin ataches y



El vicepresidente de Align Technology para iTero Scanner, Karim Boussebaa, (izquierda) y el vicepresidente de Investigación y Desarrollo, Zelko Relic, durante la entrevista con Dental Tribune en EXPODENTAL Madrid, donde subrayaron que su empresa invierte mucho en formación. El ejemplar de Dental Tribune España que se ve en la mesa estaba dedicado a uno de los temas que discutieron: el efecto de las nuevas tecnologías en la ortodoncia.

nuevas actualizaciones de software para analizar los datos de más de 17 millones de pacientes tratados con Invisalign con el objetivo de mejorar la satisfacción del paciente y mejorar los flujos de trabajo de la práctica digital.

La presentación contó con charlas de Zelko Relic, Vicepresidente Ejecutivo de Investigación y Desarrollo y Director de Tecnología de Align Technology; Karim Boussebaa, vicepresidente ejecutivo y director general de iTero Scanner and Services Business; Juan Manuel Frade, Director General para Iberia (España y Portugal), y con una demostración clínica del ortodoncista madrileño Ramón Monpell.

El potente cartel de presentadores obedece a un hecho poco conocido pero destacable: Iberia el tercer mercado más importante a nivel mundial de Align Technology.

Viene de la página 8

Para conocer las estrategias de la empresa que ha desarrollado el sistema de alineadores transparentes Invisalign, el software de CAD/CAM exocad y los escáneres intraorales iTero, y que pretende revolucionar no sólo la ortodoncia sino la odontología misma, hablamos en Madrid con Relic y Boussebaa.

¿Cómo ha sido el lanzamiento de Lumina en el mercado global?

Relic: Lo planificamos así. Mientras desarrollábamos el producto trabajamos en las autorizaciones para llegar al mercado de un golpe. El día que lo anunciamos, todos tenían el sistema de demostración en sus manos y todas las autorizaciones habían sido aprobadas para que las clínicas dentales ya pudieran ordenar el sistema Lumina. Requirió mucha coordinación y un esfuerzo considerable.

En la rueda de prensa se mencionó que Iberia es el tercer mercado más importante para alineadores ...

Relic: Iberia es un mercado clave. Hemos visto un gran crecimiento durante muchos años. Incluso durante las recesiones económicas y la pandemia de Covid-19. Es un mercado increíble, con dentistas increíbles. Es un mercado muy fuerte para nosotros.

Boussebaa: Y en el futuro va a serlo más todavía. La calidad de la atención bucal va a mejorar, la gente vivirá más tiempo, y disfrutarán de sonrisas sanas y hermosas. Nuestro objetivo es combinar buena función, mordida estable y alta estética.



Un grupo de dentistas prueba las nuevas funciones del escáner iTero Lumina después de las presentaciones.

“Los alineadores no son un simple plástico. Son tecnología avanzada, inteligencia artificial, diagnósticos y soluciones”.

Están invirtiendo en un nuevo servicio de educación online llamado Align Technology Campus ...

Relic: Invertimos mucho en educación. Cuando empezamos, los alineadores transparentes eran algo completamente nuevo. Durante mucho tiempo las universidades no enseñaban los beneficios que los alineadores transparentes proporcionan en la ortodoncia. Nuestro cometido es ayudar al mundo académico a proporcionar la evidencia clínica necesaria y asegurarnos de

que se comprendan las ventajas que tiene la terapia con alineadores transparentes respecto a la terapia tradicional.

Los alineadores no son un simple plástico. Son tecnología avanzada, inteligencia artificial, diagnósticos, soluciones. Nuestro trabajo consiste en ayudar a los dentistas, a los pacientes y al mundo académico a comprender sus beneficios.

Pasa a la página 10



Zelko Relic describe la capacidad de integrar los flujos de trabajo digitales que proporciona la nueva plataforma digital de Align.