

DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 5 2017 VOL. 14

16 CLINICAS SINGULARES
Centro de Especialistas
en Ciudad de Guatemala

20 EMPRESAS & PRODUCTOS
La unión hace la fuerza:
TIVOLY + FFDM

31 BECAS DT
Postgrados y acceso
al congreso de FDI

MAESTROS DE LA ODONTOLOGIA / DR. NORBERTO MANZANARES

«La cirugía regenerativa ósea es apasionante»



El Dr. Manzanares durante su época como piloto de Fórmula 3 en Barcelona. P. 12

GUIA PARA LA CONFECCION DIGITAL DE PROTESIS ESTETICA Y FUNCIONAL/2

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

Managing Editor Yvonne Bachmann
Junior PR Editor Marc Chalupsky
Brendan Day

Copy Editors Julia Maciejek
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.

MIS anuncia el lanzamiento de la superficie de implante B+

Por DT International

MIS Implants Technologies lanzará en el Salón Dental Internacional (IDS) de Colonia su última tecnología en implantes, el tratamiento de superficie con implantes B+.

La capa B+ se une químicamente con la superficie de dióxido de titanio del implante y se integra perfectamente con el hueso existente y recién formado, logrando una mayor osteointegración inicial y una mayor estabilidad a largo plazo.

El Dr. Björn-Owe Aronsson, que desarrolló esta singular superficie junto con su equipo en Nano Bridging Molecules, ha presentado estudios de casos en los que la superficie B+ demostró ser muy eficiente en mantener el nivel óseo a lo largo del tiempo. Esto es particularmente beneficioso para los pacientes con una configuración ósea comprometida y poco riego sanguíneo. Las propiedades específicas de unión de hueso de la superficie han demostrado producir una mayor fijación del implante en las primeras etapas después de la colocación, así como una mayor estabilidad posterior.

Aronsson explica: «El titanio se utiliza como material de implante debido a su inercia y alta aceptación por el cuerpo. Sin embargo, a lo largo de los años, el deseo de una integración más rápida y predecible con el hueso ha impulsado la investigación sobre la importancia de las propiedades estructurales y químicas de la superficie.»

La superficie consiste en una monocapa de moléculas de múltiples fosfonatos. Éstos tienen una afinidad muy alta al dióxido de titanio, permitiendo un enlace covalente verdadero. Las propiedades únicas de esta capa también la hacen extremadamente hidrófila, lo que facilita la colonización de las células en la superficie naturalmente. La investigación ha demostrado incluso que los vasos sanguíneos crecen directamente en la superficie del implante, que no se ve afectada por el ambiente oral y se ha demostrado muy estable en diferentes niveles de pH.



«Con los resultados iniciales de la prueba de la superficie B+, se descubrió que, por primera vez, se puede obtener un enlace bioquímico específico ya en la fase de curación muy temprana después de la implantación», dijo Aronsson.

MIS estaba muy emocionado de aprender sobre estos descubrimientos y de inmediato vio el potencial de un gran avance. Al buscar una compañía adecuada para asociarse, Aronsson y su equipo estaban igualmente entusiasmados con emprender la fase de comercialización con una empresa capaz de lograr una rá-

pida implementación en la práctica clínica y con una fuerte posición en el mercado para avanzar en su producto.

Más recientemente, MIS ha lanzado un proyecto de experiencia de usuario que involucra a 250 participantes en todo el mundo, que estará colocando diez implantes cada uno con la superficie B+ y reportando sus experiencias. Los resultados de los estudios realizados por Aronsson y su equipo son muy prometedores y ambos socios están explorando aplicaciones futuras para este avance. **DT**

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.

Circonio con translucidez súper elevada y gradiente de color

Ceramill Zolid FX Multilayer es un nuevo material desarrollado por Amann Girrbach que está hecho de óxido de circonio policromado, tiene translucidez súper elevada, gradiente de color y translucidez integrada.

La suave transición del color del material simula los colores del esmalte, la dentina y el cuello del diente en un transcurso natural y fluido sin las molestas líneas de rotura del color.

Dentro del catálogo de productos de Ceramill Zirconia, las piezas en bruto de Ceramill Zolid FX Multilayer establecen una nueva clase de óxido de circonio cúbico, que combina la elevada transmisión de la luz del óxido de circonio SHT con la rentabilidad y eficacia de los materiales dentales precoloreados.

Este material, que no necesita coloración para su procesamiento, garantiza restauraciones con una estética elevada en un solo paso y sin necesidad de retoques.

Para una elevada seguridad de color, el sistema Ceramill CAD/




El material Ceramill Zolid FX Multilayer con gradientes de color y translucidez.

CAM ofrece el concepto de «nesting» inteligente, que permite colocar la restauración según la guía de colores clásica de VITA en la pieza en bruto.

Y utilizando los maquillajes Ceramill Stain es posible personalizar la restauración, para lograr un resultado final aún más estético.

Las piezas en bruto de óxido de circonio de la marca Ceramill Zolid FX ofrecen una translucidez como la del disilicato de litio, y cuentan al mismo tiempo con un valor de resistencia que permite la fabricación de puentes de hasta tres piezas, incluso en la región posterior.

El paciente, el protésico y el odontólogo se benefician de una seguridad elevada, en contraposición con los materiales completamente anatómicos utilizados hasta ahora, como por ejemplo el disilicato de litio.

Ceramill Zolid FX Multilayer está disponible en los 16 colores de la guía clásica de VITA. 

Recursos

• Amann Girrbach: www.amanngirrbach.com/es



YA ESTÁ LISTO!



DISPONIBLE EN LOS 16 COLORES VITA.

O/A1	A2/A3	A3,5/A4	O/B1	B2/B3
B3/B4	C1/C2	C3/C4	D2/D3	D3/D4

2 colores en cada disco.

transición de color sin líneas de rotura

Amann Girrbach AG
Fon +43 5523 62333-105
www.amanngirrbach.com

Criterios para seleccionar conferencias



Por Enrique Jadad Bechara

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

Es muy importante tener tacto para escoger a los conferencistas que se invitan a los congresos. Esta selección debe ser transparente, libre de presiones de casas comerciales o instituciones educativas. Se debe evaluar el nivel de conocimiento de estos profesores, así como el impacto que han generado al publicar artículos científicos en revistas indexadas. Estos profesores deben dejar por escrito una declaración de vínculo o no con casas comerciales para evitar que se presente sesgo en la conferencia. Son muchos los conferencistas que trabajan para casas comerciales y sus presentaciones van encaminadas a vender y promover los productos de esas casas comerciales.

Esta práctica de buscar patrocinio comercial para cubrir los costos de traer profesores puede verse desde diferentes puntos de vista. Unos la ven correcta y otros la vemos como un atentado a la ciencia y a la verdad. Al final, el que pierde es el asistente que paga para aprender, no para que lo guíen hacia una marca, producto o medicamento que al final le saldrá costoso a todos: organizadores, profesores y colegas que van en busca de conocimiento.

Los organizadores de eventos deben generar la posibilidad de evaluar a los conferencistas en su área de experiencia, su capacidad de transmitir, su bagaje científico, el rigor de los casos, el lenguaje usado, las imágenes proyectadas, la pulcritud de los casos y diapositivas o videos, la interacción con el público, el valor de los conceptos emitidos o la probabilidad de poder aplicar este nuevo conocimiento adquirido en el día a día de los asistentes. Esto le daría mayor relevancia a la selección de los conferencistas, el realce de los eventos será mayor y el nivel de satisfacción de los asistentes se elevaría tremendamente.


Las conferencias deben ser equilibradas entre lo científico y lo clínico, para que la presentación sea amena y comprensible. Comento esto porque muchas veces invitan a

Esto imposibilita poder tenerlos en nuestros eventos.

Tristemente, la única manera de evitar sesgos y elevar la calidad de los congresos es contratar profesores sin patrocinador que pueden transmitir libremente sus conocimientos con ética y transparencia. En la mayoría de los casos, a los organizadores les interesa que el congreso sea rentable y le piden a las casas comerciales que les provean profesores y les paguen los honorarios a cambio de publicidad y/o espacio en la feria comercial. Lo peor es que le exigen a los dictantes hablar de sus productos para compensar esta inversión. Al

que les den respuestas o les aclaren inquietudes. Es importante que los asistentes inviertan un tiempo investigando quiénes son los profesores a los que van a ir a escuchar por horas o días enteros, qué temas van a impartir y el bagaje científico de cada uno para que el día del congreso no se lleven sorpresas desagradables o se desilusionen.

Hoy día podemos tomar decisiones basadas en la evidencia y acertar así al escoger los diferentes materiales e instrumental al momento de utilizarlos en un procedimiento. Esto no es algo que podamos tabular de derecha o izquierda y generalmente nos llega de diversos medios, como journals o consensos de expertos. La realidad es que toda esta evidencia debe ser transmitida de una manera sencilla, que permita que los odontólogos la puedan poner en práctica para el bienestar de nuestros pacientes. Dicho de otra manera, los pacientes deben alcanzar el mayor nivel de satisfacción, sentir que les solucionamos sus problemas y estar conscientes de que dimos lo mejor de nosotros y de la ciencia odontológica en procura de ese bienestar que buscaban al acudir a nuestra consulta.

Mi sitio favorito para encontrar información veraz y confiable es la página web de revisiones sistemáticas de la ADA, que contiene todo lo que hay escrito, reportado e indexado sobre todos los materiales, técnicas, equipos y procedimientos odontológicos de todas las especialidades: <http://ebd.ada.org/en/evidence/systematic-reviews>. Espero que le saquen el máximo provecho a este valioso portal, lleno de ciencia y revisiones sistemáticas que seguro van a mejorar la práctica odontológica de todos. 

Los conferencistas deben ser honestos y éticos, estar seguros que su material audiovisual y los conceptos que emiten estén basados en la evidencia científica y publicaciones indexadas independientes.

En los eventos a los que he asistido en Europa o USA, generalmente cada profesor tiene podio entre 25 minutos y una hora. Esto hace más dinámico un congreso y los asistentes tienen mayor posibilidad de aprender sobre diversos temas, procesos o materiales.

La gran realidad en nuestros países latinoamericanos es que para contratar buenos profesores que atraigan público se deben sufragar elevados costos, ya que muchos exigen boletos de avión en Business Class y honorarios exorbitantes.

final, estos congresos se tornan en eventos netamente comerciales sin peso científico y con un nivel de sesgo enorme. Pero, para las casas comerciales y laboratorios, es lo ideal: hacen publicidad y venden más. Lo que importa es el dinero y captar clientes.

Los conferencistas deben ser honestos y éticos, estar seguros que su material audiovisual y los conceptos que emiten estén basados en la evidencia científica y publicaciones indexadas independientes. Los colegas que asisten a congresos no deben preguntar a los expertos para





SiMPLÉ

Foto: Víctor Guerrero



La Dra. Alma Godínez, presidenta de la Asociación Dental Mexicana, durante el 1er Foro Latinoamericano de Certificación.

Foro Latinoamericano de Certificación

El Primer Foro Latinoamericano de Certificación y Recertificación de Cirujanos Dentistas se desarrolló en la ciudad de San Miguel Allende (México) el pasado 8 y 9 de marzo, con la participación de 11 países latinoamericanos.

El Foro, en el que participaron los presidentes de las asociaciones odontológicas latinoamericanas, fue auspiciado por el Consejo de Certificación de la Asociación Dental Mexicana y por la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA).

El propósito del encuentro se centró en discutir fórmulas que sirvan para establecer criterios de certificación profesional en odontología a nivel latinoamericano. Actualmente, países como Argentina, Brasil, Bolivia,

Chile, Costa Rica, Colombia, Ecuador, México Nicaragua o Uruguay cuentan con procesos para certificar y recertificar periódicamente las aptitudes profesionales de los cirujanos dentistas.

En el encuentro se discutieron las bases para que los criterios profesionales de certificación y recertificación sean consistentes en todos los países del continente. Un día después, tuvo lugar en el mismo lugar la reunión de FOLA. DI

Clínica dental para bebés

La Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) inauguró la Clínica de Odontología para el Bebé, primera de su tipo en el país, que brindará atención y orientación preventiva a las madres, padres o cuidadores de niños de 0 a 36 meses de la comunidad aledaña a San Lorenzo Atemoaya en México.

La Dra. Anly Reséndiz López, responsable del área y profesora-investigadora de la Unidad Xochimilco, explicó que un 71.8% de niños de 2 a 5 años tenía caries ocasionada por la falta de higiene bucal en 2014, uso de biberón, consumo de alimentos altos en carbohidratos y la escasa de información sobre el cuidado dental desde los primeros meses de vida.

La especialista manifestó que prácticas como compartir alimentos entre los padres y los pequeños también afectan la limpieza bucal. La especialista del Departamento de Atención a la Salud dijo que es necesario intervenir a edades tempranas para prevenir este padecimiento y ofrecer un servicio médico integral.

La clínica iniciará sus funciones con dos unidades dentales y se planea promover el servicio en colaboración con el Hospital Materno Infantil de Xochimilco y los centros de salud cercanos, mediante jornadas y ferias de salud.

Además, buscarán integrar alumnos de las licenciaturas en Medicina, Nutrición, Enfermería y Psicología para comple-



mentar la atención que reciben los pacientes.

El Dr. Iván Gutiérrez Ospina, director de la Clínica San Lorenzo Atemoaya, apuntó que se han detectado una gran cantidad de casos de caries infantil. «Nosotros retomamos esta idea de Brasil, un proyecto que comenzó hace 30 años, pero en México es la primera vez que se materializa».

La clínica tiene otro programa: Atención del preescolar, cuyo propósito es dar un seguimiento completo de los pacientes que ingresan. «Así, lograremos crear en estas poblaciones un hábito de cuidado bucal evitando daños a las encías y dientes», subrayó. DI

ESIROBarcelona
Escuela Superior de Implantología y Rehabilitación Oral



GIRA MUNDIAL DE ESIRO BARCELONA

Los cursos más avanzados en Implantología, Láser Odontológico y Barreras oclusivas

ARGENTINA

Abril 6-7-8: Buenos Aires - Elevación de Seno

BOLIVIA

Mayo 18-19-20: Santa Cruz - Elevación de Seno

Julio 7-8: Santa Cruz - Láser en Implantología

Octubre 13-14: Santa Cruz - Barreras Oclusivas

Noviembre 16-17-18: Santa Cruz - Carga Inmediata

COLOMBIA

Octubre 12-13-14: Pereira - Elevación de Seno

Junio 2-3: Láser en Implantología: Congreso SOCI*

Junio 8 al 10: Bogotá - Carga Inmediata

Junio 24-25: Bogotá - Barreras Oclusivas

Agosto 3 al 5: Bogotá - Elevación de Seno

ESPAÑA

Julio 20-21-22: Barcelona - Elevación de Seno

Julio 24-25-26: Las Palmas - Elevación de Seno

Septiembre 21-22-23: Barcelona - Carga Inmediata

Septiembre 25-26-27: Las Palmas - Carga Inmediata

MÉXICO

Abril 27-28-29: Cancún - Carga Inmediata

Junio 22-23-24: Cancún - Elevación de Seno

Julio 28-29: Cancún - Láser en Implantología

Septiembre 28-29: Cancún - Barreras Oclusivas

PERÚ

Abril 10-11-12: Lima - Elevación de Seno

Junio 1-2-3: Lima - Carga Inmediata

Octubre 27-28: Lima - Barreras Oclusivas

USA

Mayo 5-6: Miami - Barreras oclusivas

Julio 3-4-5: Miami - Carga Inmediata

Julio 13-14-15: Miami - Láser en Implantología

31 Agosto-1-2 de septiembre: Miami - Elevación de Seno

474 Córsega St
Barcelona, 08025
Call us at +34-932444089
esiro.es | cursos@esiro.es

*Fecha pendiente de confirmación

CROMA T5 PLUS

PRACTICIDAD CONECTADA A SU RENDIMIENTO

6P



BASE EN ACERO



**ARTICULACIÓN
CENTRAL ÚNICA**



PEDAL DE COMANDO
con vuelta a cero, tres
posiciones de trabajo y control
de intensidad del reflector.



**RESPALDO DE CABEZA
MULTIARTICULADO**



**REFLECTOR REFLEX LD
CON LÁMPARA
HALÓGENA O LED**

Para más informaciones y presupuesto:
LUCIA.BERNARDI@DABIATLANTE.COM.BR

DABIATLANTE.COM.BR

DABIATLANTE



Un fotograma del documental «Ati y Mindhiwa» con una de las protagonistas en la Sierra Nevada.

Una guerrera arhuaca que estudia odontología

La joven indígena arhuaca Ati, estudiante de noveno semestre del programa de Odontología de la Universidad El Bosque de Bogotá, y su hermana Mindhiwa, son las protagonistas del documental «Ati y Mindhiwa», el cual ha conseguido reconocimientos internacionales de la industria cinematográfica.

La historia de Ati, también conocida como Ana Milena Villafana Izquierdo, y su hermana inspiró a Claudia Fisher, directora del documental, quien registró las situaciones que enfrentaron al salir de su natal Sierra Nevada con el sueño de convertirse en profesionales. Tarea que parece fácil para muchos pero que fue todo un reto, ya que el sistema de educación es diferente en su etnia.

Ati que significa «Madre Naturaleza Mujer» y Mindhiwa que se traduce como «Sanadora», emprendieron su búsqueda por la educación a muy temprana edad: a los 10 y 12 años respectivamente salieron de la Sierra para ir a la escuela. En el camino tuvieron que enfrentar varios retos culturales y adaptarse a una visión del mundo muy diferente.

Sus profesiones, así como sus nombres, fueron orientadas por el «mamo», es decir, el guía espiritual de la comunidad. Su empeño en estudiar carreras relacionadas con la salud nació de la necesidad que tiene su comunidad, cuenta Ati, que comenzó a soñar con ser odontóloga luego de ver a su mamá sufrir durante largo tiempo por una prótesis dental que afectó su salud.

El documental inició una vez las dos hermanas llegaron a Bogotá para comenzar su proceso de formación profesional. En su búsqueda,

llegaron a una institución en Sopó que para su sorpresa estaba a punto de cerrar; sin embargo, en este lugar se encontraron con Claudia Fisher, quien al conocer su historia les pidió un registro de todo lo que tenían que hacer para iniciar su formación y de todo lo que tuviera que ver con su entorno en la Sierra Nevada.

Durante la grabación, Fisher conoció al Dr. Erix Bozón, fundador de la Universidad El Bosque, quien facilitó el ingreso de Ati a dicho centro educativo.

«El primer reto fue el lenguaje, la primera lengua de Ati es el Ika, dialecto autóctono de los arhuacos. El segundo, reconocer una nueva cultura en contraste con su cosmovisión y filosofía del mundo y la vida. En este proceso, la Universidad El Bosque se ha comprometido con Ati para apoyar su formación profesional», declaró Fisher.

Ati encontró en el ambiente universitario un apoyo más para adaptarse a las condiciones de vida en la capital, por medio de sus nuevos compañeros, amigos y docentes, lo cual ha quedado registrado ahora en el documental. DT

Recursos

- Universidad El Bosque: elbosque.edu.co
- Trailer: vimeo.com/182747588

Primera Residencia Latinoamericana en Odontopediatría

La Primera Residencia Latinoamericana en Odontopediatría consiste es un curso intensivo organizado por la Facultad de Odontología de la Universidad CES en Medellín, con el apoyo de la Facultad de Odontología de la Universidad de Indiana de los Estados Unidos

El programa, que tendrá lugar de Mayo 30 a Junio 3, estará a cargo de reconocidos profesores e investigadores de ambas universidades y contará con una variada metodología que incluye charlas magistrales, talleres demostrativos, talleres hands-on y foros de discusión, así como un programación social.

En representación de la Universidad CES estarán los doctores Emery Alvarez, Director del Postgrado de Odontopediatría, Juan Manuel Cárdenas Director Científico de la Mini-Residencia, Alfonso Escobar, Alexandra Saldarriaga, Juan Diego Mejía, Gloria Hernández, Ana María Cerón, Claudia Restrepo, Ana Lucía Vélez, Adriana Santamaría, Melissa Piedrahíta, Manuel Restrepo, Liseth Salazar, Samuel Roldán y Rubén Manrique.

Por la Universidad de Indiana, participarán los Drs. Jeffrey Dean, Profesor del Departamento de Odontopediatría y autor de la décima edición del texto «McDonald's and Avery's Dentistry for the Child and the Adolescent», James Jones, Jefe del Departamento de Odontopediatría y Juan Fernando Yepes, Profesor Asociado de este Departamento y reconocido conferencista internacional.

El programa se realizará en las instalaciones de la Universidad CES e incluirá material didáctico de apoyo, un documento con las me-

morias en formato digital, así como todos los materiales para prácticas y talleres. Se ofrecerán además todos los almuerzos y refrigerios de mañana y tarde.

La Oficina de Educación Continua de la facultad brindará apoyo y asesoría a los asistentes para alojamiento y transporte, así como para orientarlos en las actividades turísticas que deseen realizar.

La Mini-Residencia está dirigida exclusivamente a Especialistas y Residentes en Odontopediatría. Los valores de inscripción incluyen:

- Asistencia y participación en todas las conferencias y talleres
- Materiales para la realización de talleres y prácticas
- Documento con memorias del curso en formato digital.
- Traducción simultánea de conferencias de inglés a español.
- Almuerzos y refrigerios
- Asistencia a todos los eventos sociales.
- Al final del curso se otorgará un Certificado de Asistencia otorgado por la Universidad CES.

La inscripción al programa tiene cupo limitado. Costos: Valor en pesos COP: \$2.900.000.COP; Valor en Dólares: \$1.000 USD. DT

Recursos

- CES Medellín: sitios.ces.edu.co/miniresidencia/

Mayo 30 – Junio 3 de 2017

UNIVERSIDAD CES
MEDELLÍN - COLOMBIA

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

IPS e.max[®]

“PORQUE
FUNCIÓNA”

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

Ivoclar Vivadent AG

Benderstr. 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

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


ivoclar
vivadent[®]
passion vision innovation

*Basado en ventas