

DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

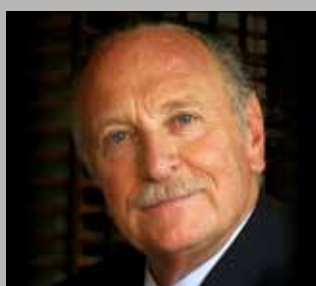
No. 12 2017 VOL. 14

AMOR POR LA ODONTOLOGÍA

Los protagonistas de la profesión y el comercio 2017



Benjamín Herazo



Eduardo Ceccotti



Nikoo Bazsefidpay



Enrique Jadad



Lauro Medrano



M. Rodríguez Tizcareño



Jorge Ravelo



Víctor Guerrero



Cintia Rodríguez



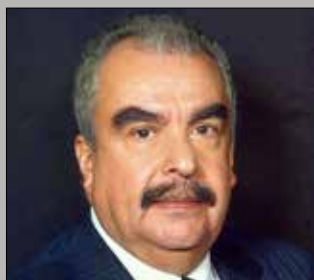
Howard Glazer



Norberto Manzanares



Rafael Lorenzana



Víctor Díaz Michel



Francisco Pardo



Nora Chaves



Sergio Kohen



Marco Abanto



Jaime Edelson



Lucia Bernardi



Dan Fisher



Javier Ramirez Delgado



Geovanny Pozo



Hector Pedroza



Christian Bruns



Abdel Tapanes



Jaime Pareja



Vernon Grimberg



Jomara Cardoso



Jorge Luis Bolívar



Johnny Alcántara

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
Editors: Nathalie Schüller, Kristin Hübner, Yvonne Bachmann
Editor & Social Media Mgr.: Monique Mehler
Managing Editor: Marc Chalupsky
Copy Editor: 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
Tribune CME & Croixiture Team Assistant: Julia Maciejek
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 74 502 | 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 3113 6177 | Fax: +8523113 6199

Tribune America, LLC
116 West 25rd 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.

Clínicas 'low cost' vs consulta privada



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.

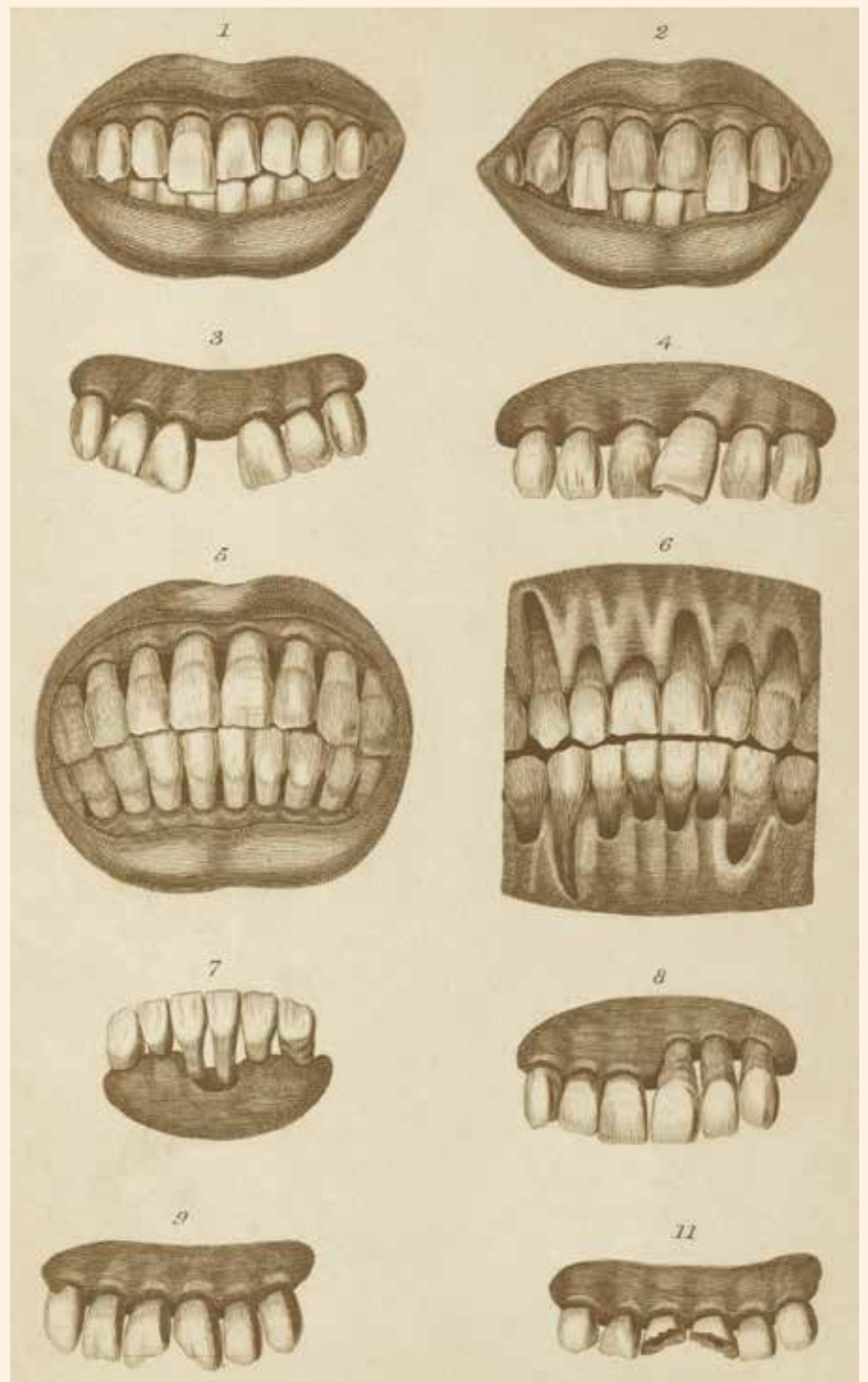
La odontología está atravesando por críticos momentos, uno de ellos relacionado con la llegada a nuestros países de las franquicias de clínicas, mal llamadas «low cost»: la verdad es que tienen de todo menos de económicas.

Lo primero que debe quedar claro es que no existe la «odontología low cost». Igual que es imposible correr un gran premio de Fórmula 1 con un automóvil común, es imposible también hacer un trabajo de alta calidad con los materiales más baratos y económicos. Y no sólo es imposible, sino que es además peligroso.

Y no sólo hablamos de los materiales, sino también de la formación académica, la base del aprendizaje que, por más que estudiemos, jamás es suficiente. Las técnicas en cualquier campo varían, evolucionan y los estudios científicos llevan a crear nuevos e innovadores materiales. No es suficiente alcanzar una carrera universitaria, ni realizar un postgrado o una maestría: la educación continua es la base para superarnos cada vez más. Y, al final, nos damos cuenta que cada día aprendemos algo nuevo.

Para poder comprender mejor este tema considero prudente compartir varios conceptos al respecto. En general, en Odontología existen dos estructuras de negocio establecidas y son estas que describo a continuación:

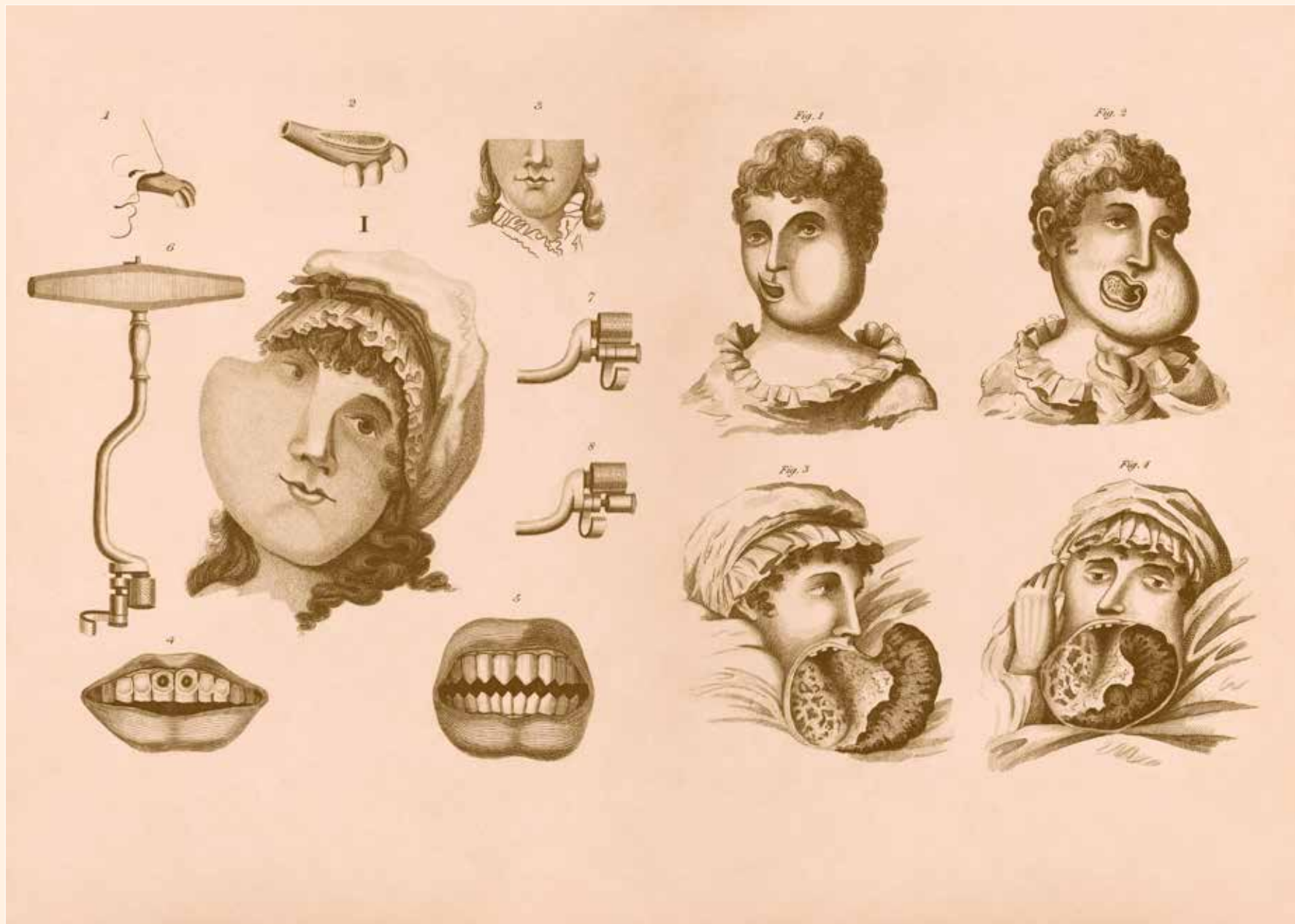
1. La práctica privada que se basa en una Odontología Personalizada de Calidad. En este grupo siempre se vela por el bienestar del paciente. Desde que el paciente acude buscando nuestros servicios tendrá a un profesional a cargo para diagnosticar y explicar las posibilidades y opciones de tratamiento, los posibles riesgos y quién se hará cargo de la totalidad de los procedi-



Ejemplos de dientes afectados por absorción y enfermedad que aparecen en el libro «The Smile Stealers» de Richard Barnett.

© Wellcome Library, London

Suscríbese a
Dental Tribune
Latinoamérica



Ilustraciones realizadas por I. Parks para el libro de Joseph Fox «The Natural History and Diseases of the Human Teeth», que aparecen también en la obra sobre odontología del historiador inglés Richard Barnett.

mientos, inclusive para estar al frente en la solución de algún problema que se pueda presentar. En esta modalidad de práctica privada, no se escatima en invertir para trabajar con los mejores y más novedosos materiales y brindar así un tratamiento ideal. Además, se brinda una atención sin prisa alguna y siguiendo los protocolos de bioseguridad más estrictos. En esta modalidad de práctica privada, el paciente busca a su odontólogo por su calidad, preparación, trato y no por bajos precios.

2. La Odontología de Bajo Costo ofertada por cadenas de clínicas mal llamadas «low cost», que en su gran mayoría son franquicias que llegan a nuestros países provenientes de España. Algunas de ellas han aparecido en la prensa y la televisión al verse inmersas en grandes escándalos financieros y por la gran cantidad de demandas de pacientes insatisfechos. Se muestran como palacios llenos de lujos, equipos, publicidad agresiva en periódicos, vallas, revistas, tv, y, peor aún, utilizan a personajes famosos para atraer pacientes que no reciben tratamientos de buena calidad. Siempre el interés comercial de la clínica estará por encima del bienestar del paciente. Al llegar el paciente a su primera consulta, es un asesor comercial quien lo induce a firmar un contrato sin profundizar en su tratamiento o riesgos. El interés es como el de cual-

quier estructura comercial de venta: se debe «enganchar» al paciente. Para ofrecer precios bajos sacrifican calidad al comprar insumos de bajo costo y atender el mayor número de pacientes posible cada día. Un gran volumen de pacientes infortunadamente busca ofertas en vez de elegir a un odontólogo que brinde confianza y calidad. Ante algún problema, el paciente no tendrá un apoyo transparente ni inmediato para encontrar solución, ya que como negocio nunca debe perder.

Muchas veces nos han comentado las razones para que estas franquicias se asienten en nuestros países: negociados realizados por importantes funcionarios del sector salud que permiten la entrada de estas franquicias y clínicas con grandes capitales que permean las estructuras gubernamentales. Con dinero se logran los procesos para habilitarlas y terminan permitiendo tarifas irrisorias que rayan en engañosas, pero que logran su cometido: atrapar pacientes.

He analizado la situación y veo que gran parte de la culpa la tiene la economía de la mayoría de nuestros países. Es lógico que una de las mayores preocupaciones de muchos pacientes sean los precios de los tratamientos, por lo que un gran volumen de pacientes opta por ir a clínicas donde les ofrecen tarifas más bajas.

Yo les digo a mis pacientes que dudan cuando ven estos precios que vayan a esas clínicas «low cost» donde les ofrecen por 18 dólares mensuales la colocación de un implante y, además, ¡la corona o rehabilitación gratis! ¿Y qué decir de las ortodoncias a 12 dólares mensuales sin cuota inicial? ¡Definitivamente, de eso tan bueno no dan tanto!

Le recalco a mis pacientes que estas clínicas de bajo costo o un implante barato, lleva consigo un doctor barato, una sutura barata, y una garantía barata. ¿Quiere esto para usted? Obvio, si usted es barato, vaya y pruebe, pero si quiere algo bueno ¡quédese conmigo!

Uno de los puntos en que coinciden estas clínicas «low cost» es que convencen a los pacientes de hacerse tratamientos que no necesitan, sobre tratamientos. La finalidad clara de este tipo de clínicas es lucrarse, motivo por el cual en muchas ocasiones realizan tratamientos dentales que no son necesarios solo para ganar más dinero.

La estrategia financiera de estas clínicas es lograr meter al usuario en un crédito a largo plazo y difícil de pagar. Los pacientes creen que estas franquicias les están haciendo un favor, pero tarde se dan cuenta que los metieron en esas deudas por culpa de la publicidad engañosa que impera en estos negocios.

Otro tema con el que logran enganchar a los pacientes es decirles que les ofrecen garantía de por vida. Al escuchar esta pregunta por parte de los pacientes les respondo: les garantizo que les voy a dar lo mejor de mí, que todos los tratamientos se realizarán desde la más estricta base científica y no porque yo sea un ser superior, sino porque estudio cada día para hacer las cosas lo mejor posible, y cuando se presentan fallas o errores, porque todos estamos propensos a fallar, entrego los tratamientos basados en la mejor calidad posible y jamás les daré la espalda a mis pacientes.

Nada está garantizado de por vida, es imposible: el ser humano envejece, se deteriora. Lo mismo sucede con los materiales, y no sólo en la ciencia odontológica, sino en todo lo que nos rodea.

Como conclusión, podemos decir que siempre existirán pacientes que busquen ambas modalidades para recibir tratamientos odontológicos. En cada uno de nuestros países deben existir entes regulaciones que digan esto claramente:

¡La salud oral NO es una mercancía con la que se puede jugar y afectar a la comunidad!



Más de 100 participantes de todo el mundo participaron en inLab Update 2018.

Más de 100 participantes certificados como instructores inLab

Desde 2006 y bajo el epígrafe «Train the Trainer», Dentsply Sirona pone al día a técnicos dentales de todo el mundo en CAD/CAM y les certifica como instructores inLab. Debido al creciente interés y al aumento del número de participantes, entre el 12 y el 14 de octubre de 2017 se reunieron más de 100 participantes en el seminario de formación «inLab Update 2018» que tuvo lugar en el Centro de Ciencia y Convenciones Darmstadtium.

La tecnología dental con soporte digital presenta numerosas innovaciones cada año. Las soluciones de software y hardware siguen desarrollándose constantemente, facilitando los procesos de fabricación en el laboratorio e influyendo positivamente en los resultados y la eficacia. A fin de que los usuarios de inLab puedan beneficiarse de estos avances, Dentsply Sirona forma y certifica desde hace más de diez años a los instructores inLab, que

comparten sus conocimientos a través de las nuevas posibilidades digitales con técnicos dentales de todo el mundo.

Más de 100 técnicos dentales se citaron para conseguir este objetivo en el inLab Update 2018, en el Centro de Ciencia y Convenciones Darmstadtium de Darmstadt (Alemania). Los participantes de Europa, Canadá y Latinoamérica proporcionaron el ambiente internacional usual de

este acontecimiento. El interés se centró en los futuros desarrollos de materiales y de CAD/CAM de Dentsply Sirona y en su empleo en el trabajo diario en el laboratorio.

Variedad de los temas

La amplia oferta para laboratorios de Dentsply Sirona abarca, no solo el sistema inLab, prácticamente todos los componentes relevantes de CAD/CAM desde el escáner extraoral, los programas de diseño profesional hasta la unidad de fabricación de 5 ejes: en el inLab Update 2018 se intercambiaron una gran cantidad de información sobre todos estos campos de dinámicas de trabajo digitales.

Por primera vez se incluyó en el programa los temas sobre materiales

del sector empresarial Dentsply Sirona Prosthetics. Los instructores disfrutaron de un curso exclusivo sobre materiales de máximo rendimiento como Cercon xt, Celtra Duo o Celtra Press, una oferta que ningún participante dejó escapar y que transmitió conocimientos integrales sobre el abanico de prestaciones técnico-dentales de Dentsply Sirona.

Esta amplia y diversa puesta al día sobre la tecnología dental digital permitió que este acontecimiento de formación causara una excelente impresión en los técnicos dentales presentes. Los laboratorios de numerosas regiones del mundo (dental) ya están deseando beneficiarse de los conocimientos recientes que han adquirido los instructores certificados inLab DT



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

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

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.

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

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

Keystone celebra su Seminario Dental y de Laboratorio

Keystone Industries llevó a cabo su tercer seminario anual Dental y de Laboratorio LATAM 2017 en el Hotel Kimpton Epic de Miami, evento que atrajo a dentistas, técnicos dentales y distribuidores de diez países latinoamericanos.

Organizado por la gerente de ventas para Latinoamérica, Alejandra Molina, el evento permitió que cada asistente tuviera la oportunidad de adquirir valiosa información, participar en demostraciones prácticas y compartir su experiencia profesional. El encuentro presentó los nuevos productos de la marca e innovadoras técnicas para optimizar aún más sus beneficios.

El seminario se inició con una actividad motivacional liderada por Omar Períu. Seguidamente, Wayne Allen, Gerente de Ventas Nacional de Keystone Industries, compartió su conocimiento y experiencia con la ponencia titulada “Rebasado y reparación de prótesis usando la línea de materiales Bosworth. Una nueva opción en las prótesis provisionales”. Luego, el líder de opinión en materia dental y Técnico Dental Certificado (CDT), Denis Urban, destacó en su presentación todo lo referente al “proceso de polimerización para dentaduras totales y parciales remo-

vibles a través de la técnica de microondas; aplicación de Versacryl; técnicas de pulido y acabado usando el sistema de 3 pasos Thermopol para termoplásticos y Acrypol para pulido en acrílicos».

«Un evento como este permite a los profesionales dentales compartir experiencias sobre métodos y técnicas. Aprenden de sus colegas de una forma que llega a ser muy solidaria y colaboradora entre ellos mismos», dijo Derek Keene, VP de Marketing de Keystone Industries.

Por su parte, Alejandra Molina, Gerente de Ventas para Latinoamérica, destacó la tecnología de los protectores bucales personalizados, de los cuales Keystone ha sido líder por décadas. También presentó su más reciente producto de la línea Proform: los protectores bucales PF2, para luego hacer una demostración en vivo de “boil and bite”.

Con las recientes incorporaciones de



Una de las conferencias en Miami del tercer seminario Dental y de Laboratorio LATAM 2017 de Keystone Industries.

deportes como el MMA en América Latina y el vertiginoso crecimiento de la odontología deportiva, el uso de protectores bucales está despegando en la región.

«Para nosotros, es una prioridad trabajar con nuestros aliados en América Latina para educar sobre la importancia de los protectores bucales», dijo Mike Prozzillo, Vicepresidente de Ventas Nacionales e Internacionales para América Latina. «Todo lo que puedan aprender atle-

tas y dentistas sobre la gran importancia y las ventajas de la protección oral se traduce en un crecimiento de este mercado en sus países».

En general, el tercer seminario anual dental y de laboratorio de Keystone Industries para América Latina fue un tremendo éxito. Manténgase al día con todos los eventos de Keystone, visitando nuestra página web. [D](#)

Recursos

- Keystone: keystoneindustries.com



Dos imágenes del Seminario de Keystone, celebrado recientemente en el hotel Epic de Miami. En la primera, un odontólogo latinoamericano prueba uno de los productos de la compañía; en la segunda, el equipo de Keystone que organizó el evento.

✓
Separa la fecha
 Convención Científica
 8 al 10 de febrero 2018
 Colegio de Cirujanos Dentistas de Puerto Rico - ccdpr.org



Su Equipo Es Ahora Más Productivo

La nueva línea de productos DGS SHAPE de Roland fue diseñada para propietarios de laboratorios modernos, satisfaciendo una necesidad de máquinas precisas, confiables y de fácil operación que incrementen la producción y expandan las opciones de restauraciones. Además de fresadoras en seco y en húmedo, DGS SHAPE presenta una fresadora con cambiador automático de discos con seis ranuras para llevar la producción de su laboratorio al más alto nivel posible.



Fresadora Compacta

Fresadora en Seco

Fresadora en Húmedo

Fresadora con Cambiador Automático de Discos

Congreso Internacional 50 Aniversario de Dent Import

Un gran esfuerzo coronado por el éxito


«**H**emos hecho un gran esfuerzo, hemos tenido que trabajar muy duro para convencer a nuestros proveedores que confíen en este proyecto, que a mí me deja muy satisfecho de lo conseguido», manifestó Johnny Alcántara tras la celebración del Congreso Internacional del 50 Aniversario de Dent Import.

La empresa, uno de los principales distribuidores de equipamiento, instrumental y materiales dentales de Perú, cumplió 50 años de existencia.

La compañía fue fundada en 1967 por el Dr. Manuel Alcántara Rojas, tras lo cual asumieron la dirección sus hijos Johnny Alcántara, Manuel Alcántara y un directorio familiar. Actualmente, está a cargo de la misma Juan Machero como Gerente General de Dent Import, que ha modernizado y profesionalizado el funcionamiento y el rendimiento de la empresa.

Figuras de la odontología internacional como Renato Miotto (Brasil), Christian Brenes (USA), Miguel Rodrigues Martins (Portugal), Fernando Catania (USA), Heinz Einsmann (Alemania) o Elías Ventura (México) ofrecieron ponencias en el Congreso Internacional del 50 Aniversario, que atrajo a alrededor de 2,000 profesionales de la odontología, entre odontólogos y técnicos de laboratorio.

El evento, realizado en el hotel Sheraton de Lima, contó con el respaldo de marcas como Biolase, Air Techniques, Gnatus, Cattani, NSK, Septodont o Ultradent, y de instituciones como la Sociedad Peruana de Prótesis, la Sociedad de Endodoncia, APO-RIB, la Academia de Estomatología del Perú o la Universidad Wiener.

Lea una amplia serie de entrevistas con los principales participantes en la página web de Dental Tribune (busque la sección TOPICS). 

Recursos

• Dent Import: dentimportperu.com



Johnny Alcántara y Juan Machero, en el Congreso de los 50 años de Dent Import en el hotel Sheraton de Lima.



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

ADA CER-P® | Continuing Education Recognition Program

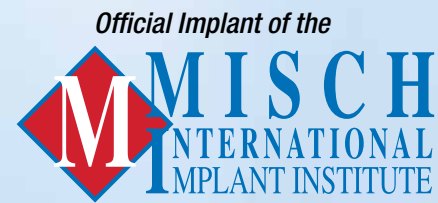
INSCRIBASE GRATIS EN

WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM

Cutting-edge design based on 45 years of experience



Jack Hahn, DDS



Color-coded platform for matching restorative components

Machined collar to facilitate soft tissue maintenance

Sharp buttress thread for good primary stability in all bone types

Tapered body for use in anatomically constricted areas

Conical prosthetic connection for excellent seal, stability, and strength

Coronal micro-threads for crestal bone preservation

Proven resorbable blast media (RBM) surface with proprietary processing to promote osseointegration

Dual-lead thread pattern with self-tapping grooves for swift insertion

Hahn Tapered Implant is a trademark of Prismatic Dentalcraft, Inc.

For more information visit
glidewelldirect.com or email us at
mail@glidewelldirect.com

GLIDEWELL DIRECT
CLINICAL AND LABORATORY PRODUCTS

Glidewell Direct is actively seeking distribution channels.