

# DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

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

No. 2, 2014 Vol. 11

## Técnicas de ventas para su clínica

Cinco expertos  
le explican  
sus secretos

© National Gallery of Art, Washington

*Detalle de «Estibadores cargando carbón a la luz de la luna» de JMW Turner.*

**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

**Directora de Marketing y Ventas**  
Jan Agostaro  
j.agostaro@dental-tribune.com

**Diseñador Gráfico Javier Moreno**  
j.moreno@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 Hispanic and Latin America Edition* es la publicación oficial de la Federación Odontológica Latinoamericana (FOLA).

**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  
+49 341 48 474 107

**Clinical Editor** Magda Wojtkiewicz  
**Online Editor** Yvonne Bachmann  
Claudia Duschek  
**Copy Editors** Sabrina Raaff  
Hans Motschmann

**Publisher/President/CEO** Torsten Oemus  
**Director of Finance** Dan Wunderlich  
**Business Development** Claudia Salwiczek  
**Media Sales Managers**

Jan Agostaro (International)  
Matthias Diessner (Key Accounts)  
Melissa Brown (International)  
Peter Witteczek (Asia Pacific)  
Maria Kaiser (USA)  
Weridiana Mageswki (Latin America)  
Hélène Carpentier (Europe)

**Marketing & Sales Services** Esther Wodarski  
Nicole André

**Accounting** Karen Hamatschek / Anja Maywald  
**Executive Producer** Gernot Meyer

**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

**Regional Offices**  
**ASIA PACIFIC**

**Dental Tribune Asia Pacific Limited**  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 5115 6177 | Fax: +852 5115 6199

**THE AMERICAS**

**Dental Tribune America**  
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.

©2014 Dental Tribune International.  
All rights reserved.



*Portada*

Los agresivos trazos de este cuadro de JMW Turner centran la mirada en el resplandor lunar y explican porqué es conocido como «el pintor de la luz». En el imponente lienzo, titulado «Estibadores cargando carbón a la luz de la luna» (1835) —un detalle del cual es portada de este número— los estibadores aparecen diminutos, iluminados por fuegos. Esta y otras obras que ilustran esta edición son parte de la exposición «Turner y el mar» en el Museo Marítimo Nacional de Londres, y de un artículo en página 30.

ESPECIAL DE MARKETING

**11** *La limitada vida de la amalgama*

Lauro Medrano sigue ascendiendo en Nueva York  
Uribiel Barbosa afianza el Congreso de Los Angeles

**12** *El márketing de su clínica*

Daniel Izquierdo, Director Invitado de este número, y un grupo de expertos le explican las estrategias para que su clínica se destaque.



**2** *Semana de Estética en New York University*

El Dr. Gilberto Salazar explica la importancia de estos cursos

**22** *Cómo hablarle a los niños*

Venza sus temores de la mano de María José Muñoz

**25** *Técnicas de ventas para la aceptación del tratamiento*

Daniel Izquierdo le enseña 8 pasos esenciales

**6** *La limitada vida de la amalgama*

Un tratado reducirá gradualmente su uso

**13** *Cómo promocionar su clínica online*

Nacho Tomás le explica su estrategia

**26** *Argentina: recuento de las Jornadas de AOA*

**8** *Los productos que necesita*



Seleccionamos lo más relevante a nivel internacional

**16** *Hablar no significa comunicar*

Helga Mediavilla y Mario Utrilla sobre cómo convencer a sus pacientes

**28** *México: reportaje sobre Amic Dental*

Solo en Internet en  
www.dental-tribune.com

**21** *Eventos que no se debe perder*

Una selección de los mejores congresos

*Cinco formas de promocionar su clínica*

**PARA PUBLICIDAD EN DENTAL TRIBUNE  
CONTACTE A JAN AGOSTARO  
(j.agostaro@dental-tribune.com)**

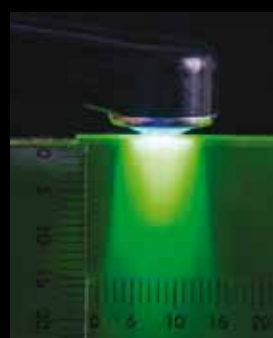
Ilevando PODER a la luz

VALO®

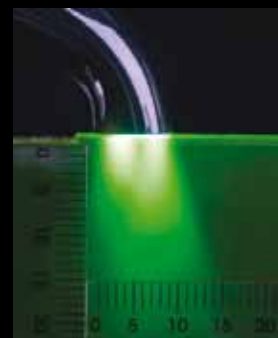
Observe al Dr. Dan Fischer explicando las poderosas ventajas de VALO.



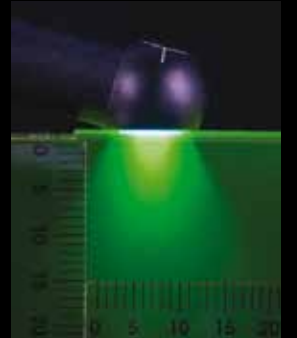
Visite [valo-led.com](http://valo-led.com) para ver qué VALO es ideal para usted.



VALO



Competidor A



Competidor B

**ULTRADENT**  
PRODUCTS, INC.

Mejorando la Salud Oral Mundialmente



EQUIPMENT

[ultradent.com/la](http://ultradent.com/la)

© 2013 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

*El Dr. Gilberto Salazar sobre la Semana de Estética en NYU*

# Una escuela que produce líderes

*Por Javier de Pisón*

**E**l Dr. Gilberto Salazar, director del Centro Diseño de Sonrisas de Santiago (Chile) y de los Programas Internacionales de Educación Continua de la Universidad de Nueva York

(NYU) para Chile y Perú, explica en la siguiente entrevista las oportunidades que brinda la Semana de Estética en este selecto centro especializado.

La Semana de Estética tendrá lugar del 17 al 21 de marzo de 2014 y contará con varios de los máximos exponentes de esta especialidad, como los doctores Rosh Nash, Michael Sonick, Joseph Greenberg, Arnold Weisgold, Newton Cardoso y Corky Willhite.

Este curso es una oportunidad única para aprender de la mano de algunos de los más brillantes practicantes de la Estética Dental. El Dr. Nash por ejemplo es el fundador de un reconocido instituto en Carolina del Norte que lleva su nombre, donde se han capacitado especialistas de muchos países. En Nueva York dictará un curso titulado "Modern Trends in Esthetic and Cosmetic Dentistry".

El especialista en Periodoncia e Implantes, Michael Sonick, ha sido profesor de Cirugía en la Universidad de Yale y el título de su curso en NYU es "Combining Teeth and Implants in the Esthetic Zone". Por su parte el brasileño Newton Cardoso, profesor asociado de NYU, ha destacado por sus conferencias a nivel internacional y estará a cargo del tema "Excellence in Dental Aesthetics: A Consequence of Habits".

Siendo uno de los directores internacionales de NYU, el Dr. Salazar conoce a fondo lo que ofrecen estas semanas de capacitación en Nueva York, por lo que hablamos con él. El Dr. Salazar es estudió Odontología en la Universidad Javeriana de Bogotá, Estética y Rehabilitación Oral en NYU, obtuvo un Diplomado en Implantes dentales en la Universidad de Cartagena (Colombia) y la certificación en Implantología Avanzada en New York University.

**¿En qué consiste la Semana de Estética?**

Es un evento especial que realiza New York University College of Dentistry todos los meses de marzo, en la cual presenta los más destacados conferencistas en el campo de la odontología estética. Esta semana reúne a grupos de los diferentes países de habla hispana que están en el programa de Certificación Internacional que ofrece NYU. Esta semana es válida como uno de los 6 módulos necesarios para obtener la certificación antes mencionada.

**¿Cuántos profesionales asisten?**

Por lo general la asistencia a las semanas internacionales fluctúa entre 70 y 90 profesionales, con participantes de Perú, Chile, Colombia, Ecuador, Venezuela, Paraguay, Brasil y de los Estados Unidos.

**¿Cuáles son los beneficios para el profesional, en comparación con cursos similares en Latinoamérica?**

El Linhart Center for Continuing Education de NYU es el programa más antiguo en los Estados Unidos, que abrió



*Un grupo de participantes en la Semana Estética de NYU 2013.*

las puertas para que odontólogos no sólo latinoamericanos sino de todo el mundo pudieran capacitarse en las últimas técnicas con profesores de primerísimo nivel. El formato de educación que ofrece la universidad es personalizado, con grupos pequeños, lo que permite a los participantes interactuar de manera directa con los profesores, quienes tienen la mejor disposición para contestar las preguntas y aclarar las dudas.

Para los odontólogos latinoamericanos es una gran oportunidad de interactuar con grandes profesores a quienes usualmente ven en los congresos en nuestros

desarrollar grandes proyectos profesionales como clínicas y muchos de ellos actualmente son reconocidos conferencistas a nivel mundial.

**¿Cómo se traduce esta diferencia?**

Los asistentes al programa generalmente están motivados a investigar más a fondo en los tópicos y los conocimientos recibidos, que son aplicados durante sus prácticas profesionales diarias, redundando en el beneficio de los pacientes, ya que cuentan con más herramientas para desarrollar tratamientos innovadores de altísima calidad.

conoció el sistema académico de CDE de NYU, me gustó porque te permite llevar a cabo el programa sin suspender constantemente tu práctica profesional. Además, NYU es reconocida mundialmente como una de las cuatro facultades más grandes de Estados Unidos.

**¿En qué consiste actualmente su labor como director de Programas Internacionales de NYU para Perú y Chile?**


Mi función consiste en difundir el programa en estos países. Además, junto con los otros directores, tenemos ingerencia en la elección de los tópicos y conferencistas que se presentan en los programas.

**¿Qué otros tipos de cursos organiza NYU en América Latina?**

Además de las Certificaciones Internacionales en Odontología Estética e Implantología Avanzada, que son dos programas distintos, se realizan eventos en los países involucrados en el programa.

**¿Qué tipo de servicios ofrece en su clínica en Santiago?**

La clínica está orientada especialmente a la Odontología Estética; sin embargo, contamos con todas las otras especialidades, lo cual nos permite trabajar en equipo para obtener excelentes resultados finales, ya que cada vez más la odontología de calidad requiere de la intervención de las diferentes especialidades para lograr tratamientos óptimos.

Los cursos de la Semana de Estética en NYU se dictarán en inglés, pero habrá traducción en español para quien lo desee. El costo de la inscripción es de US 1,800 dólares y los interesados en participar pueden inscribirse en <http://bit.ly/1bl1ojL>. 

***El formato de los cursos es personalizado, con grupos pequeños, lo que permite a los participantes interactuar con los profesores.***

países, los cuales debido a la masiva asistencia y a las limitaciones de tiempo sólo permiten cierto número de preguntas, sin contar con que a muchos doctores les causa dificultad emitir preguntas ante auditorios tan numerosos.

**¿Cree que la preparación que se obtiene en NYU marca una diferencia apreciable?**

Definitivamente. Durante los 18 años que estoy involucrado con la universidad, a través de los doctores que se han graduado del programa, he visto que no solamente ha influido en grandes progresos en la práctica clínica, sino que ha sido un gran motivo de inspiración para

**¿Cree que no dominar el inglés puede ser un impedimento?**

Aunque los cursos son impartidos en inglés, todos los programas tienen traducción simultánea al idioma de origen de los participantes.

**¿Cuál fue su experiencia cuando participó por primera vez?**

Fue una gran experiencia que ha durado más de 18 años, y continúo asistiendo varias veces en el año porque uno nunca termina de aprender.

**¿Cuál fue la razón de que decidiera a ir a NYU?**

En 1995, cuando asistí por primera vez y

# UNA NUEVA DIMENSIÓN EN LA ODONTOLOGÍA



## EQUIA FIL

EQUIA Fil un sistema único que ofrece restauraciones estéticas en bloque con alta resistencia físico-mecánica para soportar la oclusión funcional y con INTERFASE CERO o NULA.

Una nueva generación de ionómero de vidrio de alta viscosidad.

Auto-adhesivo, no requiere de adhesivos o de grabado.

Con NANO relleno y alta liberación de flúor.

Excelente para reemplazo de amalgamas y compositos, restauraciones de Clase I, II V, en Pediatría o Geriatria.

Con excelente manipulación al no ser pegajoso.

## EQUIA COAT

Una resina fotocurable auto-adhesiva, con nano-relleno, que ayuda a proteger al Ionómero de desgastes e incrementa la estética y la dureza de la superficie restaurada.

## CAVITY CONDITIONER

CAVITY CONDITIONER, es un ácido poliacrílico con hexahidrato de cloruro de aluminio que acondiciona la superficie del diente antes de usar materiales restaurativos de ionómero de vidrio, bases, liners, forros o para la reconstrucción de núcleos o muñones. Este producto NO debe de aplicarse en el uso de Gold Label 1 (cemento definitivo).

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

PARA MAYOR INFORMACIÓN COMUNICARSE AL TELÉFONO: (708) 897-4003 USA

**GC**  
GC AMERICA INC.

Hablamos con Christopher Fox, Director Ejecutivo de IADR

# El corto tiempo de vida de la amalgama

Por Daniel Zimmermann\*

La aprobación de la Convención de Minamata resultará en una prohibición o reducción gradual de los productos que contengan mercurio a nivel mundial en 2020, lo cual incluye a la amalgama dental. Dental

Tribune habló con el director de la Asociación Internacional de Investigación Dental (IADR), Christopher Fox, quien asistió a las negociaciones en representación de la profesión, sobre las consecuencias del tratado para la odontología.



El director ejecutivo de IADR, Christopher Fox

¿Qué impacto tendrá en la odontología?

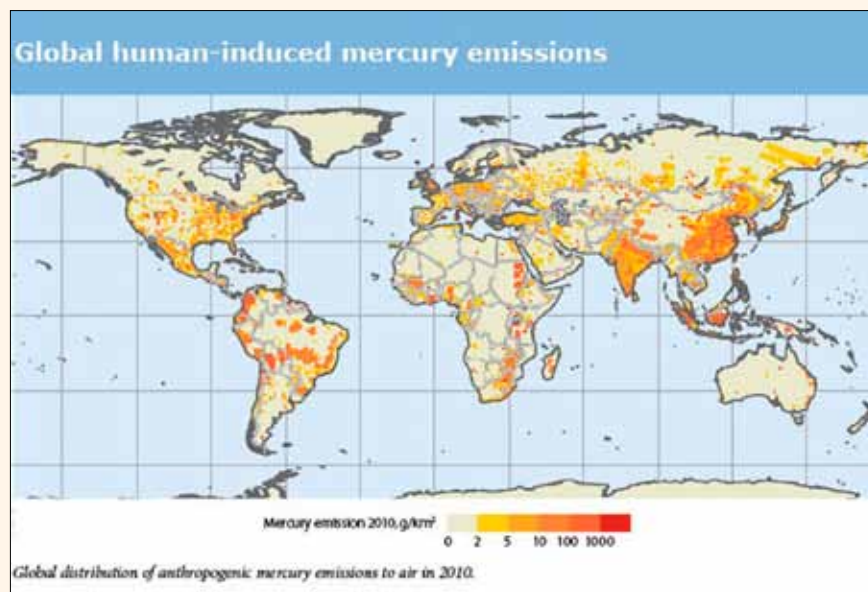
El Convenio de Minamata es un tratado muy amplio, diseñado para reducir el uso y el comercio internacional de mercurio, que tiene la intención de reducir las emisiones de mercurio en la tierra, el agua y la atmósfera. La amalgama dental está incluida en el tratado como un producto con mercurio añadido que contribuye a la demanda global de mercurio. El tratado requiere la reducción gradual del uso de la amalgama dental, no su eliminación gradual o prohibición. Esto le da a la industria y a la profesión tiempo para desarrollar alternativas restaurativas. Una de las disposiciones es establecer objetivos nacionales para la prevención de la caries dental y la promoción de la salud, lo que redundará en beneficio de la población y minimizará la necesidad de restauraciones dentales. Otra promueve la investigación y el desarrollo de materiales alternativos de restauración. Por lo tanto, a largo plazo, la odontología contará con mejores materiales para los pacientes.

¿Cumple el tratado con las expectativas?

El tema más discutido fue la prohibición o disminución gradual del uso de la amalgama. Una coalición de organizaciones dentales demostró que la prohibición sería perjudicial para la salud de la población. La amalgama es una restauración segura y eficaz y sigue siendo la mejor alternativa en muchas situaciones clínicas y sistemas de salud. El resultado de la negociación ha cumplido con las expectativas



\* Director de Dental Tribune International



Mapa de la contaminación de mercurio en la atmósfera a nivel mundial.

de muchos, pero hay quienes hubieran preferido la eliminación de la amalgama y otros que se inclinaban porque no hubiera limitaciones de ninguna clase. Otro tema discutido fue la necesidad de establecer normas ambientales en las clínicas dentales para reducir las emisiones de mercurio y sus compuestos. La Odontología debe implementar las mejores prácticas ambientales.

Si es segura y efectiva, ¿por qué reducir su uso?

El Instituto Nacional de Investigación Dental y Craneofacial de EE UU (NIDCR) realizó dos ensayos clínicos aleatorios de gran escala sobre la seguridad de la amalgama dental en niños y no encontró ningún efecto adverso para la salud. El acuerdo sobre la disminución gradual de su uso se debe únicamente a los efectos del mercurio en el medioambiente, no a efectos nocivos de la amalgama dental.

¿No es el envenenamiento por mercurio una cuestión más apremiante?

Los profesionales y los servicios de salud deben manejar adecuadamente la amalgama dental y sus residuos. Además de lo que establece el Convenio de Minamata, hay una cláusula que exige que sólo se utilicen amalgamas dentales encapsuladas. Muy pocos países exigen el uso de separadores de amalgama dental, pero muchas organizaciones dentales están promoviendo que sea algo universal. Incluso si nuestros programas de promoción en salud oral tienen éxito y dejamos de usar amalgama cuando aparezca una nueva generación de materiales restaurativos, los consultorios tendrán que usar separadores de amalgama durante por lo menos una generación, hasta que las amalgamas colocadas actualmente lleguen al final de su ciclo y haya que reemplazarlas.

¿Cree que tendrá un papel importante en 2020?

Siete años es un plazo corto para la investigación y desarrollo de materiales de restauración dental. El promedio de duración de una investigación normal y su desarrollo, desde el descubrimiento a su uso clínico, es de 17 años. Por lo tanto, creo que se seguirán usando amalgamas en 2020, pero que tendrán un papel muy reducido en la odontología restauradora.

¿Existen alternativas viables?

Sí, pero su desarrollo necesita un compromiso importante de gobiernos, investigadores y de la industria. Incluso si en dos años hubiera un nuevo material, los ensayos clínicos sobre su seguridad y eficacia tomarán mucho más tiempo. Los odontólogos pueden jugar un papel importante participando en redes de investigación para evaluar nuevos materiales o identificando materiales de investigación, además de presionar a las autoridades de sus países para que financien esta investigación. El *Journal of Dental Research* de IADR publicó recientemente un suplemento sobre nuevos materiales de restauración.

¿Cuál es la vigencia de los materiales de restauración?

Los materiales restaurativos dentales están obsoletos, o casi, para la generación post-fluoruro. Nuestro mayor desafío es atender las necesidades de salud oral de la población más socialmente desfavorecida y vulnerable. La IADR tiene una agenda de investigación para reducir estas desigualdades en salud bucal y esperamos que llegue un momento en el que los materiales restauradores dentales sean poco comunes en todo el mundo. **DI**

Recursos

• IADR: [www.iadr.org](http://www.iadr.org)

1<sup>ra</sup> CUMBRE ODONTOLÓGICA DE LAS AMÉRICAS 2014 PUERTO RICO



[cumbredontoamericas.org](http://cumbredontoamericas.org)

6 al 9 de febrero de 2014

Centro de Convenciones de Puerto Rico Pedro A. Rosselló San Juan, Puerto Rico

EDUCACIÓN Y VACACIONES  
¡SEPRE SU ESPACIO YA!

Regístrese aquí

[cumbredontoamericas.org](http://cumbredontoamericas.org)

# Tetric® N-Collection

Un completo sistema restaurativo nano-optimizado



NUEVO



## Descubra nuestra última colección



### Tetric® N-Collection

Tetric N-Ceram® | Tetric N-Ceram® Bulk Fill | Tetric N-Flow® | N-Etch | Tetric N-Bond® | Tetric N-Bond® Self-Etch

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

Ivoclar Vivadent AG

Benderstr. 2 | 9494 Schaan | Principality of Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.

Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia | Tel.: +57 1 627 33 995 | Fax: +57 1 633 16 63

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.

Av. Insurgentes Sur No. 863 | Piso 14, Col. Napoles | 03810 México, D.F. | México  
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29

  
ivoclar  
vivadent®  
passion vision innovation

A-dec celebra 50 años



La sofisticada unidad dental A-dec 400.

Fundada en 1964 por el matrimonio formado por Ken y Joan Austin, A-dec celebra 50 años en 2014, durante los cuales se ha convertido en el líder mundial en la fabricación de unidades dentales de alta calidad.

La empresa, con sede central en Newberg (Oregón), tiene actualmente más de 1.000 empleados, distribuidores en 100 países y centros de producción en Reino Unido, Australia y China, pero comenzó sus operaciones en la casa de la pareja cerca de Austin (Colorado), donde fabricaron el primer eyector de saliva de vacío de la industria dental.

La compañía ha construido su marca y su reputación esforzándose por ofrecer a los profesionales dentales la mejor forma de trabajar durante el tratamiento, "como si cada cliente fuera el último", manifestó Ken Austin.

A-dec comenzó desarrollando innovadores sistemas para unidades dentales antes de dedicarse a fabricar sillones y luces operatorias en 1977 y, en 1983, gabinetes dentales. Algunas de sus innovaciones más relevantes son la unidad dental A-dec 500 en 2014, la cual cuenta con un brazo de instrumental acoplado, y en 2009 la A-dec 300, una versión más compacta. Más recientemente ha lanzado productos como la galardonada luz operatoria A-dec LED en 2012, y la unidad A-dec 400 en 2013.

Además, la empresa tiene una cultura corporativa de atención y filantropía mediante la cual dona equipos a la Cruz Roja y United Way, y está asociada con Rota-Dent, institución que lleva equipo dental portátil a todo el mundo para tratar a poblaciones marginadas. **DT**

• Recursos: [www.a-dec.com](http://www.a-dec.com)

Epic, una pequeña maravilla

El Congreso Internacional de Odontología de São Paulo (CIOOSP), el mayor de América Latina y probablemente del mundo, ha sido el escenario internacional elegido para la presentación del láser de diodo EPIC™, fabricado por la compañía norteamericana Biolase.



EPIC es un pequeño pero poderoso dispositivo de última generación, diseñado para realizar una amplia variedad de procedimientos. El aparato permite realizar desde múltiples tratamientos de los tejidos blandos a blanqueamiento dental, además de que sirve para el alivio temporal del dolor del paciente.

El dispositivo es versátil, económico y fácil de utilizar. Se activa mediante un pedal inalámbrico y cuenta con varios tipos de puntas para optimizar los resultados clínicos de diferentes tratamientos.

El EPIC está indicado por ejemplo para incisiones, escisiones, vaporizaciones, ablaciones y coagulaciones de tejidos orales blandos, incluido el revestimiento gingival y epitelial marginal e interdental del tejido gingival libre.

Además, la FDA lo recomienda para una amplia variedad de procedimientos, de los que resumimos aquí algunos: exposición de dientes no erupcionados, eliminación de fibromas; frenectomía; frenotomía; contorneado gingival para la impresión de coronas; gingivectomía; gingivoplastia; incisión y excisión gingival; hemostasia; descubrir implantes; incisión y drenaje de abscesos; leucoplasia; operculectomía; papilectomías bucales; pulpotomía; pulpotomía como tratamiento adicional al tratamiento de conducto radicular,

reducción de hipertrofia gingival, alargamiento de coronas de tejidos blandos; tratamiento de aftas, úlceras herpéticas y aftosas de la mucosa bucal; vestibuloplastia; retracción de tejidos para impresión; curetaje de tejidos blandos con láser y remoción de tejidos blandos enfermos, infectados, inflamados y necrosados en la bolsa periodontal.

El uso del dispositivo es extremadamente fácil, pero requiere de formación profesional. Su tamaño y portabilidad lo han convertido en un equipo esencial en gran cantidad de clínicas en Estados Unidos y Europa, donde se utiliza también para el desbridamiento de surcos, fotoactivación de geles de blanqueamiento; blanqueamiento dental asistido por láser; calentamiento tóxico para elevar la temperatura de un tejido con el fin de aliviar de forma temporal el dolor y la rigidez de un músculo o articulación, dolores artríticos menores, espasmos musculares, torceduras y esguinces y dolores musculares menores de la espalda; el aumento temporal de la vascularización o la relajación temporal de un músculo.

En resumen, el EPIC es un láser necesario en toda clínica porque le ahorra tiempo y dinero. En Latinoamérica, este y otros equipos láser de Biolase los distribuye Dyadent. **DT**

• Recursos: [www.biolase.com](http://www.biolase.com)

DENTAL expo QUITO

www.dentalexpo.ec

El Evento más importante Odontológico del Ecuador

del 18 al 21 de Septiembre del 2014

En el destino turístico Nº1 de Latino América

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

QUITO DISTRITO METROPOLITANO



**Nuevos y sofisticados cementos de FGM**

La empresa brasileña FGM lanzó durante el 32 Congreso Internacional de Odontología de São Paulo (CIOSP), celebrado en enero y febrero de 2014, una serie de nuevos productos, al igual que empaquetamientos que maximizan la eficacia de otros de sus materiales más avanzados.

Los tres productos nuevos de esta compañía son Allcem Core, Allcem Veneer y Smart Sonic Device, los cuales fueron presentados primero en el Hotel Mercure por un grupo de líderes de la odontología y posteriormente en el stand de 219m<sup>2</sup> de FGM en el congreso, donde se impartieron cursos teóricos y talleres «hands-on», que estuvieron a cargo de renombrados especialistas.

Allcem Core es un cemento de resina dual que simplifica la rehabilitación de dientes cuando existe una gran pérdida estructural, cuya diferencia con otros productos radica en que es un material 3-en-1, lo cual permite realizar la cementación del pilar, la construcción del muñón y la cementación de la corona utilizando un solo producto.



Allcem Veneer es un cemento de resina fotopolimerizable que está indicado para la cementación de restauraciones indirectas sin infraestructura opaca que permitan el paso de luz a través, lo cual lo hace ideal para carillas y «lentes de contacto».

El Smart Sonic Device por su parte es un dispositivo inteligente que funciona mediante vibraciones sónicas, ideal para aplicar y asentar materiales dentales con más comodidad y menor esfuerzo para el dentista.

Además, FGM presentó también en CIOSP la edición de 2014 de su revista «FGM News», publicación de alta calidad que incluye artículos y casos clínicos.

FGM es una empresa reconocida por la alta calidad de productos, como su amplia línea de materiales de aclaramiento dental marca Whiteness, los cuales permiten tratar múltiples indicaciones clínicas.

• Recursos: [www.fgm.ind.br](http://www.fgm.ind.br)

**Restauraciones estéticas con EQUIA Fil**

EQUIA Fil, de GC America, es un sistema único para restauraciones estéticas en bloque, que tiene una alta resistencia físico-mecánica para soportar la oclusión funcional y cuyo resultado es una interfase cero o nula.

Se trata de una nueva generación de ionómero de vidrio de alta viscosidad, autoadhesivo, que no requiere adhesivos o grabado. Un nano-relleno de alta liberación de flúor lo hace excelente para reemplazar amalgamas y resinas compuestas, restauraciones de Clase I, II V, en Pediatría o Geriatría. Y, como no es pegajoso, es extremadamente fácil de manipular.

El complemento perfecto del producto es EQUIA COAT, una resina fotocurable autoadhesiva con nano-relleno que protege al ionómero contra el des-

gaste e incrementa la estética y la dureza de la superficie restaurada.

Por su parte, CAVITY CONDITIONER es un ácido que acondiciona la superficie del diente antes de usar materiales restaurativos de ionómero de vidrio, bases, liners, forros y está indicando también para la reconstrucción de núcleos o muñones.

Un amplio estudio confirma que estos productos logran un sellado marginal adecuado, que protege a la obturación de filtraciones y pigmentaciones.

• Recursos: [www.gcamerica.com](http://www.gcamerica.com)



**Ultradent lanza UltraSeal XT hydro, sellador hidrófilo de fosas y fisuras**

La compañía Ultradent Products, Inc. lanzó un nuevo sellador llamado UltraSeal XT® hydro, que utiliza como mecanismo de sellado una composición hidrófila. El nuevo sellador UltraSeal XT incorpora una avanzada tecnología adhesiva y propiedades fluorescentes, mediante lo cual ofrece resultados excepcionales para el paciente.

Las propiedades hidrófilas de UltraSeal XT, que utilizan la probada y galardonada composición de UltraSeal XT plus, eliminan la necesidad de tener que preparar el diente previamente con un agente de secado, lo que permite realizar tratamientos más rápidos sin comprometer la calidad de los resultados. Además, es fluorescente bajo luz negra, por lo que verificar la retención en el momento de la colocación y en las subsiguientes visitas es muy fácil. La avanza-

da tecnología adhesiva de UltraSeal XT hydro ofrece una unión segura al esmalte, aumentando la retención y reduciendo la microfiltración marginal, lo que resulta en un menor número de pacientes que necesitan que se les reemplacen el sellado.

UltraSeal XT hydro mantiene la fórmula siempre sin BPA (bisfenol-A), por la cual el UltraSeal XT plus ya es reconocido. Disponible en tonos Natural y Opaco White (blanco opaco), se administra fácilmente con una jeringa y la punta Inspiral® Brush.

• Recursos: [www.ultradent.com/la](http://www.ultradent.com/la), o llame al +1 801 553-4483.



**ESPERALO!** **6 TO CONGRESO ODONTOLÓGICO LATINOAMERICANO**  
BARRANQUILLA-COLOMBIA 8-9-10 MAYO/14

**CONFERENCISTAS**



**CARLOS FRANCCI**  
Brasil  
Odontología cosmética de la A a la Z, del Aclaramiento hasta las restauraciones de cerámica sin metal



**DANI GARCIA**  
Venezuela  
Endodoncia, de lo imposible a lo posible!



**FRANCISCO TEIXEIRA**  
España  
Digitalización e implantología, La digitalización de protocolos clínicos en implantología



**ANDRES GUZMÁN**  
Colombia  
Prostodoncia del siglo XXI, La Era Robótica



**ANABEL BOLOGNA**  
Venezuela



**CARLOS VELEZ**  
Colombia  
Optimizando la estética en el sector anterior con implantes oseointegrados

[www.sonrisasporcolombia.org](http://www.sonrisasporcolombia.org)



Congreso Odontológico Latinoamericano  
@Cong\_LA

(57) (5) 3854800  
(57) 3145967994 / 5