

Microabrasión y Estética

“El aclaramiento ofrece a los jóvenes una mejor apariencia y seguridad en su entorno social”

Página 10



LOS MEJORES EXPERTOS

Lea los artículos de los principales maestros de la odontología latinoamericana

Díaz Guzmán: La calidad del ejercicio profesional en México / 19

Bechara: la mujer en la odontología / 02

Jadad: ¡estética no se escribe con \$! / 03

Suárez Quintanilla: la transformación de la profesión / 04

Elías: personajes históricos con dientes al nacer / 14

Triana: enseñanza y seguridad del paciente en México / 20

Joubert: técnicas con carillas cerámicas / 21

Ardila: la clínica que baja sus precios dejará de existir / 24

Mahony: controlar la inflamación termina con la apnea / 26



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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Editor-in-Chief & Business Manager
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 653-8951

Graphic Designer
Javier Moreno

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

Publisher/Chief Executive Officer
Torsten R. Oemus
Chief Financial Officer
Dan Wunderlich
Director of Content
Claudia Duschek
Senior Editors
Jeremy Booth
Michelle Hodas
Clinical Editors
Nathalie Schüller
Magda Wojtkiewicz

Editor & Social Media Mgr.
Monique Mehler
Editors
Franziska Beier
Brendan Day
Luke Gribble
Kasper Mussche
Assistant Editor
Iveta Ramonaite
Copy Editors
Ann-Katrin Paulick
Sabrina Raaff
Business Development & Marketing Manager
Alyson Buchenau

Digital Production Manager
Tom Carvalho
Hannes Kuschick
Project Mgr. Online
Chao Tong
IT & Development
Serban Veres
Graphic Designer
Maria Macedo
E-Learning Manager
Lars Hoffmann
Education & Event Mgr.
Sarah Schubert
Product Mgr Surgical Tribune
Joachim Tabler
& DDS.WORLD
Joachim Tabler
Sales & Production Support
Puja Daya
Madleen Zoch

Executive Assistant
Doreen Haferkorn
Accounting
Karen Hamatschek
Anita Majtenyi
Manuela Watchel
Database Mgr. & CRM
Annachiara Sorbo
Media Sales Managers
Melissa Brown
Hélène Carpentier
Matthias Diessner
Maria Kaiser
Weridiana Mageswki
Barbora Solarova
Peter Witteczek

(International)
(Western Europe)
(Key Accounts)
(North America)
(Latin America)
(Eastern Europe)
(Asia Pacific)

Executive Producer
Gernot Meyer
Advertising Disposition
Marius Mezger

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 502 | Fax: +49 341 48 474 173
info@dental-tribune.com | dental-tribune.com

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.
©2019 Dental Tribune International.
All rights reserved.

LA FUERZA DE LA MUJER

Mujeres que influyeron en la Odontología



Por Carolina Bechara Amengual*

“Las mujeres hemos demostrado que somos capaces de impulsar el desarrollo, de ejercer a cabalidad nuestras profesiones, pese a que no siempre son reconocidos nuestros derechos”.

La doctora Carolina Bechara Amengual comienza una serie de columnas en las que reivindica el papel de la mujer en la Historia de la Odontología y describe también su situación actual.

Desde siempre, la mujer ha jugado un papel muy importante en la Historia de la Odontología, y cada vez vemos más mujeres en los salones de clase de las universidades que dictan esta carrera.

Remontémonos a la Edad Media, cuando ocurre la integración de la mujer a la Escuela de Medicina y es por eso que hay que mencionar a Trotula de Salerno, nombre que recibió por haber estudiado en la Escuela de Salerno (Italia). Su principal obra es «De passionibus mulierum» (Las Dolencias de las Mujeres), libro que habla sobre ginecología y obstetricia, recetas para cuidarse la piel, cómo pintarse el pelo y sobre el cuidado de los dientes. Su trabajo fue subestimado porque creían que el verdadero autor había sido su esposo.

Nos trasladamos en la misma Edad Media, pero a Alemania, a Bermesheim, donde nace Santa Hildegarda de Bingen, una de las mujeres más influyentes de su época, perteneciente a una familia noble alemana, canonizada por Benedicto XVI. Escribió «Liber Simplicis Medicinæ» (Libro de Medicina Sencilla) o «Cause et cure» (Causas y Remedios), donde describe un gusano como causa de la caries dental, habla sobre tratamientos a base de hierbas y de drenar los abscesos.

*La doctora Carolina Bechara Amengual, odontóloga egresada de la Universidad Central de Venezuela, trabajó en diversas instituciones de salud pública durante 14 años y ejerce en Caracas.

también sumaban obstáculos, vencer prejuicios sociales, conceptos errados sobre inteligencia y capacidades para



Miniatura de la Escuela Médica de Salerno, copia de los Cánones de Avicena, donde se cree que se formó y ejerció Trotula de Salerno.

En el siglo XVIII, en Francia, aparece Mademoiselle Marie Calais, quien fue la primera mujer en recibir la certificación de «Experta para los dientes».

Lilian Murray Lindsay, nacida en Gran Bretaña, escribe el libro «A short History of Dentistry», además fue nombrada como Presidenta de la British Dental Association, siendo la primera mujer en recibir este cargo.

Encontramos así grandiosas mujeres que han influido en la Historia de la Odontología, mujeres con un papel heroico, pues debían oponerse no solo a sus familiares, si no a los centros de enseñanza, quienes se oponían a su admisión. Debían luchar igualmente contra los organismos sanitarios que

realizar estudios científicos.

Hoy por hoy, se han vencido todos esos obstáculos, vemos como ha aumentado progresivamente el número de mujeres en carreras de salud, como en Odontología, donde la gran mayoría de sus estudiantes y egresados, son mujeres.

Las mujeres hemos demostrado que somos capaces de impulsar el desarrollo, de ejercer a cabalidad nuestras profesiones, pese a que no siempre son reconocidos nuestros derechos. Somos capaces de luchar por nuestro futuro y el futuro de nuestras familias, aun cuando en nuestro camino encontramos obstáculos particulares, que hacen que el viaje sea especialmente desafiante.

Reproducción de miniatura / derechos comunes

DIGNIFICANDO LA ODONTOLOGIA

¡Estética no se escribe con \$!



Por Enrique Jadad
Bechara

Todos queremos vernos bien, sentirnos bien y ser aceptados socialmente. Queremos ser agradables para los demás, pero no por un ratico. Desgastar los dientes para colocar resinas de fotocurado no da resultado a largo plazo, sino problemas y esclavitud dental por el resto de las vidas de los pacientes.

He escrito mucho sobre el diseño de sonrisas y no se trata de satanizar este tratamiento, que debe valorarse como un adelanto de la odontología. Sin embargo, está pensado para pacientes muy específicos que lo necesitan, cosa muy diferente a lo que se está realizando en muchos países, donde el bienestar y la salud de los pacientes pasó a un segundo plano por el afán desmesurado de ganar dinero fácil.

Lo que determina realmente si una persona debe someterse a este tipo de tratamiento no puede ser la vanidad o el consumismo social, ni desear tener una sonrisa de presentadora de televisión o de modelo de pasarela. Tiene que haber una motivación interna, es decir, una condición que afecte ostensiblemente la autoestima del paciente; por ejemplo, un diente negro, fracturado o desgastado.

La editorial Quintessence publicó en 2004 un libro llamado “Diseño de Sonrisa”, en el que los doctores Gerard Chiche e Hitoshi Aoshima recopilaban una serie de conceptos para lograr resultados satisfactorios durante la rehabilitación oral. La parte más importante de este libro se refería a la necesidad de entender los deseos del paciente y poder comunicarlos al ceramista, que el Dr. Chiche describía como la Comunicación de tres vías: Paciente, Ceramista y Odontólogo.

En ninguna parte del libro se hace referencia a la utilización de resinas para reemplazar los materiales cerámicos. La tergiversación de estos conceptos la realizaron en Sudamérica, donde es una pandemia de límites inimaginables.

El Dr. Enrique Jadad es Especialista en Rehabilitación Oral e investigador con práctica privada en Barranquilla (Colombia). Fundador del grupo Dignificar la Odontología (FaceBook).



Un “Desastre de sonrisa”, producto del uso de carillas innecesarias e inapropiadas.

“Las carillas directas fabricadas con resinas de fotocurado no son una solución a largo plazo, ya que se despegan, se manchan y tienden a inflamar las encías, lo cual puede causar enfermedad periodontal”.

Es increíble que algunos odontólogos sean capaces de proponer a los pacientes tratamientos que no necesitan, solo porque el paciente desea estar a la moda; tratamientos que son completamente antinaturales y costosos, no solo económicamente sino sobre todo biológicamente. Además, esto va en contra de las tendencias actuales que hacen énfasis en la preservación del tejido dental sano y la prevención de enfermedades y patologías orales.

Cuando se ha determinado que hay que realizar una restauración estética del sector anterior, hay que tener en cuenta varios aspectos; lo primero es involucrar un equipo interdisciplinario, que comienza con

la asesoría de un rehabilitador oral con experiencia. El concurso de un periodoncista es fundamental y la valoración de un ortodoncista, quien determinará si se necesita un cam-

jetiva, en la que la delgada línea que separa la salud oral (desear dientes bonitos) de la cosmética es difícil de establecer. Yo soy crítico de esta práctica, he intentado ponerme en el lugar del consumidor final y no puedo entenderlo.

Un “Diseño de Sonrisa” ni siquiera se llama así. Quienes amamos la odontología lo llamamos rehabilitación funcional estética, lo cual requiere de horas de planeación e interconsultas. No es cosa de una o dos citas como hacen ahora, la primera para el presupuesto y la segunda para la embarrada, digo, para la ejecución. Aunque ahora, como todo es flash, todo lo quieren solucionar con capas y capas de resina.

El principal error es que se están realizando valoraciones incompletas, diagnósticos superficiales, donde solo se ofrecen soluciones triviales con resinas. Estos tratamientos se ven afectados a corto plazo por fracturas de esas restauraciones, daños articulares y funcionales derivados de malposiciones dentales y, frecuentemente, por alteraciones en forma, tamaño y textura.

La utilización de carillas directas fabricadas con resinas de fotocurado es una solución a corto plazo, ya que se despegan, se fracturan, se manchan y tienden a inflamar las encías si no quedan perfectamente adaptadas. Una vez le desgastan los dientes a los pacientes para colocar este tipo de resinas para crear un efecto cosmético de alargamiento dental, estos seres humanos se convierten en esclavos de estos diseños de sonrisas, que van a tener que visitar la consulta dental permanentemente para estar reparando y modificando esas resinas. Y, en un gran porcentaje, tendrán las encías inflamadas y enrojecidas porque estos diseños de sonrisas que al final causan enfermedad periodontal.

¡La odontología estética se hace y se escribe con S y no con \$! Qué triste que prime el dinero, que se distorsione la naturalidad y el equilibrio de las estructuras orales, la fisiología y la biología, todo por hacer una supuesta estética.

DU

GRANDES EXPERTOS

¿Una revolución solo tecnológica?



Por David Suárez Quintanilla*

“La irrupción de la tecnología digital en odontología nos ha abocado a un cambio de paradigma que acabará transformando la manera de entender nuestra profesión”.

El Profesor David Suárez Quintanilla, una de las máximas autoridades de la Ortodoncia a nivel mundial y creador de la Técnica SWLF (Straight Wire Low Friction), comienza su columna en Dental Tribune advirtiendo que la Ortodoncia Digital va a cambiar totalmente conceptos diagnósticos y terapéuticos.

El famoso filósofo de la ciencia Thomas Kuhn en su ya clásico “Estructura de las Revoluciones Científicas” sorprendió al mundo de la epistemología con su observación de que la historia de la ciencia es lo más alejado de una secuencia lineal, lógica, ordenada y diacrónica de descubrimientos.

Según Kuhn, la ciencia evoluciona como una montaña rusa a base de crisis y períodos de ciencia normal, entendidos éstos como aquellos momentos históricos donde la ciencia se ve sustentada por acuerdos generales alrededor de hipótesis o teorías, que acaban conformando un paradigma. La evolución historiográfica de la ciencia, por tanto, nos aleja de una imagen bucólica donde los últimos descubrimientos son siempre producto de la evolución y perfeccionamiento de los precedentes.

A decir verdad, y este es el objetivo de esta pequeña reflexión, son las ideas y conceptos los que cambian abruptamente el devenir del progreso científico (pensemos en el paradigma geocéntrico ptolemaico frente al heliocéntrico de Galileo, Kepler y Newton), ya que hablando de tecnología científica, las cosas no parecen ser tan abruptas y los nuevos aparatos y técnicas funcionan de manera vicariante, influyendo en la ascensión de nuevos paradigmas y, a su vez, reforzando, a través de la técnica, los ya existentes.

Siguiendo la reflexión epistemológica de Kuhn, me atrevo a afirmar que la súbita irrupción de la tecnología digital en odontología nos ha abocado a un cambio de paradigma y nos sume en un período de revolución científica que acabará transformando la manera de entender nuestra profesión. Estoy convencido de que la mayoría de los dentistas siguen sin ser conscientes del enorme impacto que va a producir la tecnología digital en nuestro futuro quehacer diario y, sobremanera, en el cambio de conceptos diagnósticos y terapéuticos.

El problema más importante es saber qué va a hacer el noventa por cien de los dentistas con el exceso de información que a partir de ahora van a recibir con cada uno de sus pacientes (CBCT integrado con el escáner intraoral y la fotografía 3D, articulador virtual con análisis en tiempo real de la cinemática mandibular, etc.); el análisis y diseño de la sonrisa o los set-up y mock-up digitales ya son hoy procedimientos rutinarios imprescindibles tanto para un correcto plan de tratamiento como para el marketing y el éxito clínico. La nueva tecnología, nos guste o no, va a condicionar la percepción de los pacientes de nuestra clínica (en términos de servicio/calidad) y nos obliga a continuar pedaleando en este mundo digital si queremos que nuestra bicicleta profesional se mantenga en pie. Negar esta evi-



Foto: DSQ

Los mock-up digitales integran CBCT, escáner intraoral, fotografía 3D y articulador virtual, procedimientos imprescindibles tanto para un correcto plan de tratamiento como para el marketing y el éxito clínico.

dencia y resistirse al cambio es un cheque hacia la obsolescencia y el fracaso profesional.

Pero no nos olvidemos que los archivos digitales 3D, los algoritmos y el exceso de imágenes y datos no solo van a complicar su selección e interpretación, sino que van a obligar al dentista general a una visión más amplia, integral e integradora; a ver más allá del diente y los dientes vecinos, en definitiva, a mirar a su paciente, y sus múltiples registros, con la visión del ortodoncista.

El paciente más interesante y rentable para las clínicas es aquel paciente emocional que busca una solución integral, estética y funcional, para su boca. La mayoría de los pacientes que vienen demandando este tipo de tratamientos presentan una maloclusión primaria o secundaria (a consecuencia de pérdidas dentarias y posteriores migraciones y extrusiones de los dientes vecinos) que va a quedar muy patente en el diagnóstico digital. Ya no habrá más excusas para no enfocar el caso de manera global, como desde hace años ya hacemos los ortodoncistas, y para hacer un diagnóstico y plan de tratamiento integral que tenga como centro de giro una visión más ortodóncica del paciente (independientemente de si el paciente se va o no a

hacer el tratamiento de ortodoncia).

Estoy convencido que el tratamiento periodontal previo, los implantes, su adecuada inserción y soporte, el aclaramiento dental, las coronas y carillas y otros procedimientos reconstructivos sensu estricto dentales van a rodear al núcleo ortodóncico del tratamiento (repito, hablo de enfoque diagnóstico, no de tratamiento de ortodoncia).

Por ello, creo que la nueva tecnología digital expande, mucho más allá del diente y sus inmediatos límites, el diagnóstico del paciente y exige del nuevo dentista general nuevos y amplios conocimientos diagnósticos de ortodoncia y ATM.

Urge a la mayoría de los dentistas la adquisición o la renovación de conocimientos sobre biología, crecimiento y desarrollo craneofacial, erupción dentaria y dinámica del hueso alveolar, caracterización de los biotipos faciales y su influencia en la estética facial, diseño ortodóncico de la sonrisa y del funcionalismo de la ATM, etc. De no ser así, de no afrontar la necesidad de una urgente actualización de conceptos y conocimientos, muchos colegas se van a perder en el mar de los registros digitales y, una vez más, el árbol (el diente) no les dejará ver el bosque. **DT**

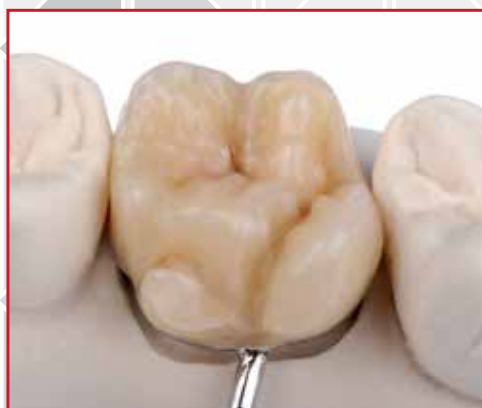
* El Profesor David Suárez Quintanilla es catedrático de Ortodoncia de la Universidad de Santiago de Compostela (España), expresidente de la European Orthodontic Society y vicepresidente del área de Ortodoncia de la International Association for Dental Research. En sus treinta años dedicados a la Ortodoncia, ha creado procedimientos como la Técnica SWLF (Straight Wire Low Friction), desarrollada con la compañía RMO de Denver, que es actualmente utilizada por ortodoncistas de más de treinta países. Además, es autor del libro como «Ortodoncia. Eficiencia Clínica y Evidencia Científica».

CERAMAGE^{UP}

FLUIDO INDIRECTO
CON REVOLUCIONARIAS CARACTERÍSTICAS DE MANEJO

Ceramage UP es un innovador fluido microhíbrido indirecto que combina las mejores características de la resina y de los materiales cerámicos. Ceramage UP ofrece un manejo único, presentado en un sistema de suministro patentado, similar a un bolígrafo, que permite a los técnicos de laboratorio dental aplicar capas con manos libres, simplemente dispensando el material. El resultado final es una restauración estética que imita las propiedades ópticas de la difusión de la luz y la anisotropía en la dentición natural.

- Amplia gama de indicaciones
- Estética natural y opalescencia
- Alta resistencia y resistencia a la abrasión
- Adhesión confiable a todas las subestructuras cerámicas
- Excelente pulido y densidad superficial
- Resistencia a la placa y estabilidad del color
- Máxima versatilidad incluso con limitaciones de espacio
- La aplicación sin burbujas evita el desperdicio de producto



ESCANEAR PARA



MÁS INFORMACIÓN

Shofu Dental Corporation | San Marcos, CA



www.shofu.com | +1 760.736.3277

Desarrolló dispositivos únicos para cirugía oral e implantología

El incomparable Andreas Lette se retira

Por Javier de Pisón

Andreas Lette, Gerente de Aplicaciones para Cirugía Oral, Implantología y Laboratorio Dental de la compañía austriaca W&H, se jubiló poco después de la IDS 2019, que tuvo lugar en Colonia, Alemania, del 12 al 16 de marzo.

Hombre tranquilo y afable de profundos ojos azules, Lette ha trabajado durante 46 años en la industria dental, para la cual ha desarrollado equipos de alta calidad especialmente diseñados para satisfacer las necesidades de los odontólogos en general y de los implantólogos en particular.

En el gran stand de W&H en IDS, que ofreció visitas guiadas para presentar sus nuevos equipamientos, hablamos con Lette, que ha estado a cargo del desarrollo de múltiples productos para la empresa durante los últimos 15 años.

«Llevo más de 46 años en el negocio dental, 36 de ellos dedicados a la implantología, y los últimos 15 en W&H, en desarrollo de productos», comentó Lette, rodeado de muchas de las máquinas que definen la alta calidad de esta empresa austriaca.

Curiosamente, Lette no es ingeniero electrónico como cabría suponerse, sino algo mucho más sofisticado: un persona que observa y reflexiona, que sabe lo que los implantólogos necesitan porque ha estado siempre rodeado de ellos y porque, además, tiene un olfato especial para estas cosas.

Entre los dispositivos que Lette ha desarrollado para W&H están prácticamente todos los íconos de la marca: como el Implantmed, el motor quirúrgico más preciso y avanzado del mercado, o el Piezomed, un ultrapotente dispositivo para cirugía oral con tecnología ultrasónica, que permite realizar cortes de alta precisión que resultan en un campo quirúrgico sin sangre.

«No provengo de la ingeniería, sino de las ventas, donde aprendí mucho porque nos dieron muchas capacitaciones en universidades de diferentes países», revela Lette.

La modestia de Lette intenta escon-

der el profundo análisis de su mente, la intuición y la visión para primero comprender las necesidades de los cirujanos e implantólogos y luego desarrollar los productos que necesitan. Una tarea más bien complicada.

El Gerente de Aplicaciones dice simplemente que desarrolló «productos que ayudan a los dentistas a que los implantes sean más seguros y fáciles de colocar», al igual que «más cómodos para el paciente». Pero poco a poco se va explicando.

Unidades especiales

«Este fue el primer Piezomed, de 2017, que vino con prestaciones como la detección automática de instrumentos», comenta, señalando el dispositivo en su stand. «La unidad reconoce qué punta está en la pieza de mano y hace el ajuste adecuado, utilizando una técnica especial patentada por W&H».

El Piezomed obtuvo gran éxito a nivel internacional debido a que es una unidad de gran calidad, segura y rápida para cirugía oral.

Su «último bebé» ha sido el Implantmed, del que en IDS tenían prácticamente toda la gama, dispositivo del que Lette está particularmente orgulloso. Con razón.

«La antigua generación es el modelo básico y ésta es la nueva generación, que se llama Implantmed Plus, y viene con muchas cosas nuevas», explica, señalando la pantalla táctil y describiéndolas a continuación. «La unidad tiene un sistema de documentación de casos, se puede adaptar a tus necesidades particulares, guardar diferentes protocolos clínicos, funcionar con implementos de diferentes fabricantes y ser utilizada por diferentes usuarios».

Lette agrega que la diversidad de usuarios que permite la unidad es importante en una clínica grande, donde cada usuario puede guardar



Foto: Javier de Pisón

Andreas Lette en el stand de W&H en IDS, con dos de «sus bebés», como llama a los aparatos que ha desarrollado: los motores para cirugía e implantes Piezomed e Implantmed, respectivamente.

sus propios casos y protocolos, como se hace actualmente en las computadoras personales con las cuentas personales.

El gerente subraya una de sus máximas en su larga carrera desarrollando productos: «Lo más importante para nosotros es que sea lo más simple posible de usar», comenta sobre el complejo Implantmed Plus, que integra una amplia serie de herramientas, la más nueva de las cuales es el módulo Osstell, que permite medir la oseointegración de los implantes y seleccionar valores directamente en la pantalla. Este nuevo y avanzado modelo de motor quirúrgico puede conectarse también de forma inalámbrica con el nuevo Beacon de Osstell, y con una PC, con lo que puede enviar automáticamente los datos a una computadora.

Lette agrega que todos los instrumentos quirúrgicos de W&H «son desmontables, por lo que son muy fáciles de limpiar y lavar, una de las características más importantes de su línea de piezas de mano y contrángulos.

«Este es otro de mis bebés, de 2009: un destornillador protésico para

atornillar cualquier cosa en implantología, que te da control total de 8 a 14 cms, y cuando se detiene, no gira, y cuando llega al final se detiene y no atornilla más, por lo que es muy seguro», explica.

Dental Tribune preguntó a Peter Malata, Presidente de W&H que estaba también en IDS, sobre la contribución de Lette a su empresa.

«Por su profundo conocimiento de la implantología y de los diferentes sistemas de implantes es un gran activo para nosotros», comentó. «Hemos desarrollado (gracias a él) muchas tecnologías nuevas y realizado simplificaciones en la colocación de implantes, simplificaciones que facilitan el trabajo de los dentistas. En la empresa lo llamamos «Profesor Andreas», por su gran conocimiento y también porque capacita al personal de la empresa».

¿Y va a dejar que se retire?

«Quiere pasar más tiempo con su familia, pero nos seguirá asesorando», concluyó el Presidente de W&H sobre Andreas Lette, un hombre que ha sido clave en el desarrollo de la empresa.



Dental & Implant Seminars

Centro de Educación Continua en
Implantología y Odontología Restauradora

Ciudad de México

Código de Promoción

DT2019

facebook.com/dentaliseminars

Innovadora guía para la colocación de implantes

Por Dental Tribune Latin America

Ostell, la empresa que desarrolló la tecnología del Cociente de Estabilidad de Implantes (ISQ), lanza el Osstell IDx Pro, que establece un nuevo punto de referencia en los productos diseñados para guiar los tratamientos con implantes hacia unos resultados restauradores óptimos y predecibles.

Osstell ha introducido recientemente el Beacon de Osstell —una innovadora herramienta, altamente intuitiva y fácil de usar, diseñada para guiar los tratamientos con implantes y obtener resultados predecibles— como un complemento al IDx de Osstell.

El nuevo Osstell IDx Pro combina lo mejor de ambos: una sonda ISQ inalámbrica, inteligente y muy intuitiva; y una interfaz de usuario completa para la visualización de la estabilidad del implante, combinada con el almacenamiento de datos del paciente y la conectividad total. El Osstell IDx Pro da acceso a Osstell Connect, el exclusivo servicio en línea que mantiene los datos seguros a la vez que proporciona información clave relevante, lo que permite a los clínicos mejorar el rendimiento de sus tratamientos con implantes, según la medición de la estabilidad comprobada en más de 100.000 implantes.

«Con el lanzamiento del Osstell IDx Pro como el producto más capaz de nuestro ecosistema de productos, ahora podemos ofrecer una amplia gama de soluciones Osstell ISQ para satisfacer las diferentes necesidades de las clínicas dentales a nivel mundial», manifestó Stefan Horn, Vicepresidente de Soluciones de Productos de Osstell.

Las siguientes son las características más destacadas del Osstell IDx Pro:

- **Protocolo restaurador optimizado:** Osstell ayuda a determinar el protocolo de restauración específico del paciente. Indica cuándo cada implante del paciente individual está listo para ser cargado tanto para soluciones provisionales como para la restauración final.
- **Acceso a una gran herramienta analítica:** Con la conectividad, tenemos un fuerte enfoque no sólo en capturar y almacenar datos, sino en ser capaces también de convertirlos en algo útil y perspicaz para la práctica clínica. Los datos y resultados de los pacientes se almacenan en Osstell Connect para facilitar el acceso, permitiendo el análisis y la optimización de los datos de los implantes y de los pacientes, así como una colaboración más eficaz con los colegas.
- **Facilidad de uso:** Osstell IDx Pro hace que la medición de estabilidad sea muy intuitiva. La presentación de las mediciones de Osstell ISQ con una guía de estabilidad de color en los instrumentos, que es el resultado de la evidencia clínica obtenida usando de la escala Osstell ISQ, proporciona información instantánea sobre el estado de la estabilidad del implante y facilita la comunicación con el paciente.

Los pacientes están cada vez mejor informados antes de buscar un tratamiento con implantes y a menudo conocen las opciones de tratamiento disponibles. En consecuencia, cada vez esperan protocolos de tratamiento más cortos. Además, existe una creciente población de pacientes con una serie de factores de riesgo, principalmente debido al envejecimiento, en los que la curación puede



(Foto: Osstell)

El dispositivo Osstell IDx Pro ofrece soluciones restauradoras completas y fáciles de usar:

ser impredecible. A fin de satisfacer estas demandas y los cambios demográficos se necesitan herramientas diagnósticas objetivas e intuitivas para garantizar que el tratamiento se administre sin comprometer la previsibilidad ni la comodidad del paciente. Los diagnósticos de Osstell ISQ ayudan a mejorar los resultados y la calidad, utilizando datos objetivos para guiar y optimizar el tratamiento con implantes tanto en casos complejos como sencillos.

«Osstell IDx Pro es una solución completa y su conectividad da acceso a datos casi ilimitados, permitiendo la toma de decisiones basada en hechos y en evidencia real, permitiendo la factibilidad en la osteointegración de un implante. Otra característica fácil de usar es que el instrumento puede funcionar como dos instrumentos independientes o en combinación, formando el producto ISQ más capaz hasta la fecha», explicó el CEO de Osstell, Jonas Ehinger.

DT

A large advertisement for bubble gum. It features a collection of colorful, glossy gum balls in various colors like yellow, orange, red, pink, green, and blue, scattered on a white surface. In the bottom right corner, there is a blue curved banner with the text "Nuevo: bubble gum" in orange and white.

SUPERIOR EN EFECTIVIDAD Y SABOR

VOCO Profluorid® Varnish

Barniz dental desensibilizante con fluoruros

- Fácil aplicación con excelente adhesión hasta en superficies húmedas
- Barniz estético del color del diente
- Desensibilización rápida y alta liberación de fluoruros (5 % NaF $\pm$ 22.600 ppm fluoruro)
- Disponible en tubos, higiénico SingleDose o ampollas cilíndricas
- Sabores disponibles: menta, caramelo, melón, cereza y bubble gum



VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Alemania · Tel. +49 4721 719-0 · www.voco.dental

VOCO
LOS DENTALISTAS



Fotos: Dentis365

Miles de odontólogos utilizan el software Dentis365, que le ofrece funciones totalmente intuitivas para mejorar el control de su consultorio y fidelizar a sus pacientes.

Administración eficiente de tu consultorio con Dentis365

Por Marco Benítez*

El autor, un reconocido experto en el desarrollo de software para clínicas dentales y facultades de odontología, explica las ventajas de este programa, que facilita la administración del consultorio y la fidelización de los pacientes.

Dentis365 es la herramienta que ayuda a miles de odontólogos a llevar una administración más eficiente y un mejor control del consultorio, fidelizando a cada vez más pacientes. El software, que se actualiza continuamente, agrega nuevas funciones que facilitan las actividades y los procesos en el consultorio, como las que se mencionan a continuación.

Encuestas automáticas. Porque la opinión de tus pacientes “SÍ IMPORTA”, con esta funcionalidad usted conoce lo que sus pacientes opinan de tu clínica, de tu personal y de tus servicios, dándote oportunidad de mejorar. La encuesta se lanza automáticamente al momento que el paciente sale de la consulta. “Para crecer, hay que mejorar, para mejorar, hay que medir y para medir, hay que conocer la opinión de nuestros pacientes”.

Estadísticas mejoradas. Con tan solo un click obtienes información importante para la toma de decisio-

nes. Gráficamente, el programa te muestra el origen de tus nuevos pacientes y quién te está referenciando pacientes, si son tus mismos pacientes, que es lo deseable, o bien otros odontólogos y tendrás la oportunidad de agradecerles. También la gráfica de la distribución de tus gastos, te permite visualizar en donde se están aplicando y en qué porcentaje. Y la gráfica de balance de ingresos y gastos te permite analizar la rentabilidad de la clínica.

Lealtad de pacientes. La comunicación con el paciente es muy importante, ya que ayuda a generar lealtad. Dentis365 genera de forma automática mails de felicitaciones en fechas importantes, recordatorios de cita por medio de mensajes txt, informa de la fecha de la cita de mantenimiento del paciente. Con estas y otras funciones, el software Dentis365 ayuda a que el paciente se sienta bien atendido, dando por resultado un paciente fiel y dispuesto a recomendar.

Expediente clínico completo. Es de suma importancia tener a la mano la información clínica del paciente, la cual debe cumplir con la norma de cada país. Al expediente se le han incorporado varias funciones, entre ellas la de consentimiento informado por procedimiento clínico, mediante la cual el paciente por medio de fir-



El sistema Dentis365 combina toda la información administrativa y clínica del paciente en un mismo software.

ma acepta el tratamiento que se le va a realizar y los posibles riesgos, a parte del consentimiento informado general. También se mejoró la imagen del odontograma y la incorporación de imágenes radiográficas y fotografías al expediente.

Estas son solo algunas de las recientes funciones incorporadas, que se suman a las funciones de agenda para cada odontólogo, caja de cobro,

facturación, compras, almacenes, honorarios de odontólogos o inventarios, entre muchas otras.

¡Focaliza tu energía en tu pasión, que es la atención clínica, y deja que la tecnología de Dentis365 te ayude a lograr la administración más eficiente!

DI

Recursos

• Dentis365: www.dentis.com.mx



*El Ingeniero Marco Benítez es un experto en el desarrollo de software para clínicas dentales y facultades de odontología

Nueva cámara extraoral de Pic Dental

Por Javier de Pisón

La compañía Pic Dental presentó en IDS 2019 una nueva y avanzada cámara extraoral, que atrajo a atención de una amplia cantidad de odontólogos y distribuidores.

El inventor de la cámara y gerente de la compañía, Adrián Hernández, manifestó que la nueva cámara extraoral es un complemento de alta precisión para el flujo digital y para los escáneres intraorales.

«La cámara consta de unos aditamentos se llaman Pictransfer, que se atornillan en cada implante en la plataforma del implante o de los multi-unit», explicó Hernández. «Cada de ellos está codificado con un número. El sistema, que se maneja mediante una tableta, reconoce los transfers, que son códigos 3D, y automáticamente te dice cuál es la distancia de angulación que tenemos entre los implantes».

De esta manera, cuando se salva el archivo se tienen todas las posiciones de los implantes en un único archivo. «Esto permite enviar las angulaciones y distancias relativas de la boca del paciente directamente a la fresadora, sin tener que alinear los «scan bodies» uno por uno, ni perder precisión en todos los pasos intermedios», continúa el inventor.

Hernández define su creación como «un captador de las posiciones de los implantes», cuya finalidad es que «las fresadoras cuando fabriquen las estructuras protésicas, vayan con ajuste pasivo sobre los implantes del paciente».

El gerente de Pic Dental afirma que el problema actual es que «los escáneres intraorales no tienen precisión suficiente en arcada completa, y en las impresiones convencionales que las estructuras se ajustan en los modelos, pero no en la boca, esto lo hemos eliminado».

Uso para el laboratorio

Hernández dice que la cámara Pic Dental la utilizan todo tipo de profesionales, «os laboratorios, tanto para medir sus modelos como para dar servicio a clínicas, de tal manera que ayudan al odontólogo a tomar la impresión en boca y se llevan el archivo para trabajarlo directamente».

«También tenemos muchos cirujanos maxilofaciales que lo utilizan para carga inmediata, porque tenemos un protocolo muy estable, muy seguro. Y también lo utilizan los centros de fresado, que dan servicio a laboratorios», afirma el inventor.

En el stand de IDS, Pic Dental mostró un video que Hernández dijo que mostraba «la integración de nuestro sistema con un software muy conocido, Exocad, tal vez el más distribuido en el mundo. También con 3Shape y con Dental Wings tenemos una integración absoluta, de manera que no tienes que adquirir otro software. Funciona con todos los sistemas abiertos, con archivos stl, sin ninguna limitación».

Las cámaras de Pic Dental, desarrolladas en España, se utilizan en Estados Unidos, Alemania, Francia, Holanda, Italia y Nueva Zelanda y continúan expandiéndose por todo el mundo. **DT**

Recursos

- Pic Dental: www.picdental.com

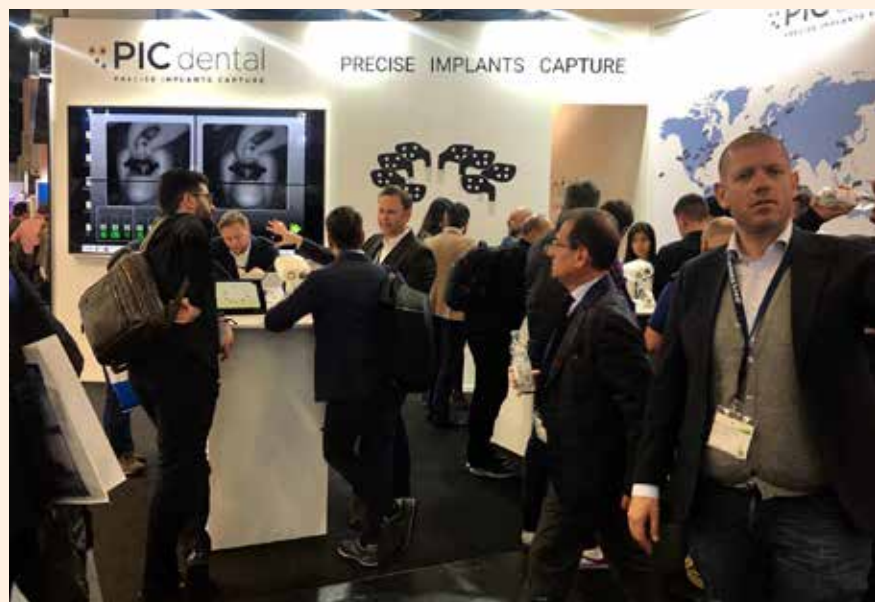


Foto: PIC Dental

El stand de PIC Dental en la feria de Colonia.

VITA AKZENT® Plus: Optimizados. Fáciles. Para todo.

Para aplicar en capa fina o gruesa y glasear, independientemente del CET.



VITA AKZENT® Plus

- **POWDER:** Para una flexibilidad sin límites y rentabilidad
- **PASTE:** Pastas listas para su uso de consistencia uniforme y pigmentación homogénea
- **SPRAY:** Maquillajes de aplicación en capa finísima y capa gruesa listos para su uso y fáciles de aplicar

www.vita-zahnfabrik.com facebook.com/vita.zahnfabrik

VITA – perfect match.

VITA