

DENTAL TRIBUNE

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

Editado en Miami

la.dental-tribune.com

No. 1, 2022, Vol. 19

La relevancia del Microbioma en la Periimplantitis

Página 14

El mejor aliado

Los odontólogos cuentan ahora con un nuevo colutorio que desactiva el virus en la consulta

Página 10

Ilustración: Shutterstock

DENTAL TRIBUNE

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE

Hispanic & Latin America Edition

Publisher & Editor-in-chief

Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 653-8951

Diseño Gráfico

Jesús Eduardo Sanín Tordecilla

Esta edición se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Nuestra portada



Licensing by

DT International

Publisher and Chief

Executive Officer Torsten R. Oemus
Chief Content Officer Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302
Fax: +49 341 48 474 175

General requests:
info@dental-tribune.com

Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2022 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

— Ver más ediciones en: —



Soluciones completas en odontología digital

La compañía Shining 3D, fundada en 2004, está dedicada al desarrollo de soluciones de digitalización e impresión 3D mediante una gama de productos digitales para clínicas y laboratorios dentales. En los últimos años, la empresa ha desarrollado escáneres de escritorio más potentes y de mayor rendimiento, impresoras 3D y soluciones de escaneo intraoral.

Los escáneres intraorales se han convertido en los últimos años en uno de los factores más importantes en la odontología digital, y Shining 3D ofrece dos soluciones diferentes:

Aoralscan 2 simplifica el escaneo intraoral brindando comodidad a los pacientes a la vez que ofrece resultados confiables. Sin necesidad de polvo, Aoralscan garantiza un proceso de escaneo rápido con una interfaz que es fácil de usar y que capta colores verdaderamente realistas. A pesar de ser muy fácil e intuitivo, Aoralscan 2 no renuncia a la potencia y el rendimiento gracias al sistema de escaneo de Shining 3D, que integra una amplia función de procesamiento de datos y una optimización inteligente de datos. Es más, gracias a la función AI, identifica y filtra automáticamente los datos innecesarios de tejidos blandos durante el escaneo, lo que resulta en un proceso más rápido y limpio.

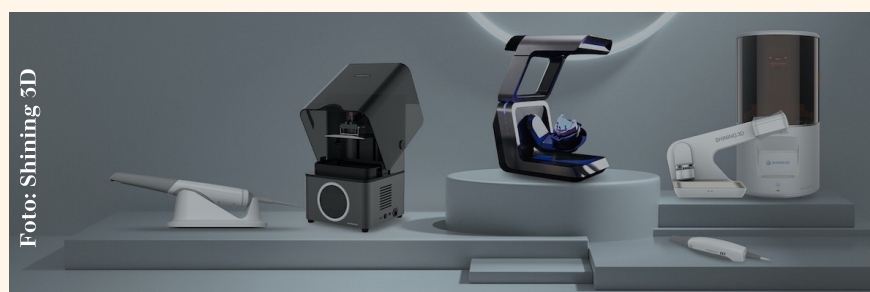
Shining 3D ha perfeccionado características clave en el escaneo intraoral con Aoralscan 3, la última incorporación a su familia de escáneres. Al igual que su predecesor, Aoralscan 3 permite realizar escaneos de muy alta calidad, aumentando el campo

de visión, la profundidad y la velocidad de escaneo. Para satisfacer aún más las necesidades de los profesionales de la odontología, Aoralscan 3 viene con dos puntas de escaneo antivaho diferentes que se adaptan a pacientes adultos e infantiles. Gracias a la inteligencia artificial, el nuevo escáner intraoral puede identificar y filtrar automáticamente datos diversos durante el escaneo. Y con la ayuda de la función de control de detección de movimiento, los dentistas pueden realizar el escaneo con un contacto mínimo con la computadora, lo que garantiza una experiencia clínica segura y eficiente.

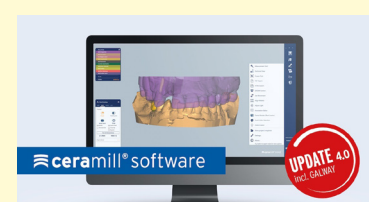
Además, la impresora 3D de gran plataforma AccuFab L4D, se ha desarrollado para promover soluciones de tratamiento digital. El formato de impresión de 192 x 120 mm, con alta resolución 4K, satisface las necesidades de los usuarios en cuanto a eficiencia y precisión en los detalles. El software de impresión AccuWare, desarrollado independientemente por Shining 3D, ayuda a navegar fácil e independientemente por todo el proceso del flujo digital, desde la planificación hasta la impresión. La impresora AccuFab-L4D permite imprimir modelos de trabajo, guías de implantes, modelos de ortodoncia, bandejas individuales y otros tipos de aplicaciones profesionales que mejoran la eficiencia de la fabricación de prótesis de los tratamientos en una sola visita.

Para obtener más información, visite www.shining3ddental.com

Shining 3D



La gama de potentes escáneres de escritorio, impresoras 3D y escáneres intraorales de Shining 3D.



El software Ceramill 4.0 de Amann Girschbach automatiza muchas funciones de diseño de prótesis.

Un software para el diseño automático de prótesis

La nueva actualización del software Ceramill 4.0 de Amann Girschbach integra la función Exocad Galway, lo que permite trabajar de un modo más inteligente, claro y eficiente en un flujo uniforme: desde el software Ceramill Scan, Ceramill Mind, Ceramill Match 2 o Ceramill Motion.

Con las funciones de Auto-Morphing y Auto-Antagonist, Amann Girschbach avanza hacia el autodiseño. En primer lugar, se asignan ambos maxilares de manera exacta mediante algoritmo con la función Auto-Antagonist. Después, la función Auto-Morphing permite adaptar de manera automática la anatomía de los dientes a la de los antagonistas y al entorno, y modificar también automáticamente las distancias y las fisuras. Esto se traduce en una integración armoniosa en la dentadura del paciente.

La actualización ofrece una serie de funciones adicionales. Por ejemplo, la adaptación intuitiva de la dirección de inserción. La función Multi-View permite escalar, rotar, modificar y copiar los conectores desde tres perspectivas distintas para poder adaptarlos a la restauración con una precisión máxima. La función M-Smile no solo reconoce los ojos y las líneas de los labios sino que, además, permite elaborar el mock-up adecuado para el paciente mediante impresora 3D antes de la restauración final para hacer una prueba en boca. Ver video en www.amanngirschbach.com/mindupdate-2021/

Amann Girschbach

Un barniz con sabor a piña colada

El aroma tropical de la piña y el coco se incorpora a la gama del barniz VOCO Profluorid Varnish (VPV), que incluye sabores a melón, menta, cereza, caramelo, bubble gum y cola con lima. El barniz se seca en cuestión de segundos, a la vez que aporta una sensación natural y un sabor tan agradable que el usuario deseará mantenerlo en los dientes liberando fluoruro continuamente. VOCO Profluorid Varnish es ideal

para el tratamiento de dientes hipersensibles y superficies radiculares sensibles. El tratamiento con VPV es útil incluso tras una limpieza dental profesional, puesto que rellena los depósitos de fluoruro de calcio raspados. El contenido de fluoruro es de 22 600 ppm de fluoruro ($\pm 5\%$ de fluoruro de sodio). También contiene xilitol, compuesto al que se le atribuye un buen efecto cariostático.

Este barniz de color blanco transparente convence gracias a su elevada tolerancia a la humedad y su óptima adhesión a la sustancia dental dura. De esta forma, el VPV favorece una sonrisa fresca y confiada desde el momento de la aplicación.

Para más información visite www.voco.dental

Voco Dental



VOCO Profluorid Varnish en formato SingleDose.

Foto: VOCO



**Por
Oliver
Goetzendorff**

1 ¿Cómo le ha afectado la pandemia personalmente y en el consultorio?

Yo vivo en Piracicaba, en el estado de São Paulo, que es el estado más rico de Brasil. Tuve que cerrar la oficina durante 30 días, sin recibir ninguna ayuda. Después de este período, volvimos con un protocolo de servicio restringido que seguimos implementando. Somos ocho profesionales en mi clínica y tuvimos que ajustar muchas cosas a medida que aumentaban los costos y disminuía el flujo de pacientes. Fue un período crítico y difícil, pero de mucho aprendizaje tanto para mi equipo como para mi familia. Creo que la sociedad superará este período de manera positiva, creo que los humanos, incluso con tantas diferencias culturales y religiosas, tenemos en nuestro ADN el cuidado de los demás.

2 ¿Cuál es la situación de la pandemia en su país en este momento?

Desafortunadamente, se perdieron muchas vidas y esto es un gran dolor para todos en Brasil. Pero en el momento actual, la vacunación se está acelerando y el número de casos y muertes está disminuyendo cada día. Esperamos días cada vez mejores.

3 ¿Ha cambiado el control de la infección en su país y en su consulta en particular?

En mi clínica siempre fuimos muy cuidadosos, incluso antes de la pandemia. Sin embargo, como era una enfermedad desconocida, en un principio fue un poco más difícil por el estrés emocional; hoy todavía tenemos muchas dudas, y los cuidados continúan, por ejemplo: reducción del número de personas atendidas por día y uso de blindaje del rostro. Pero manejamos bien esta situación. Los odontólogos siempre hemos tenido la cultura de cuidar muy bien esta área de bioseguridad, tanto con equipos como con procedimientos.

4 ¿Qué medidas ha tomado?

Respondido arriba.

5 ¿Han cambiado las autoridades la normativa de control de infecciones?

Sí, pero para el área de la odontología las reglas ya eran estrictas, y con los ajustes realizados se mejoraron el conjunto de acciones de bioseguridad.

6 ¿Ha dado cursos a la red y cuál es la situación de la educación continua?

Tomé algunos cursos en línea y durante la pandemia toda la parte teórica fue a través de Internet. Se cancelaron



El Dr. Scopin cree que todos los odontólogos deben desempeñar su papel en la sociedad con ética y sabiduría.

Líderes de opinión responden 10 preguntas a Oliver Goetzendorff

10 preguntas al Doctor Oswaldo Scopin

El doctor Oswaldo Scopin es un reconocido experto brasileño en Odontología Estética, Rehabilitación e Implantología Oral. Doctorado en Prostodoncia y con estudios de postgrado en Oclusión y Prostodoncia realizados en New York University, donde fue “Teaching Fellow”, ha sido Editor-jefe del “Jornal of Clinical Dentistry and Research”. Actualmente, además de ser un conferencista internacional que ha dado cursos en más de 25 países, es el Director de los Programas Especialización en Odontología Estética e Implantología del Centro Universitario SENAC de São Paulo.

congresos y eventos importantes, se restringieron los cursos con atención al paciente. Fue un período muy difícil para el campo de eventos y congresos. Regresé con mis cursos presenciales en mi centro de enseñanza en septiembre de 2020, con un 30% de capacidad, y solo en la segunda mitad de 2021 se me permitió volver a la normalidad, aunque con mascarillas. Pero la educación presencial volverá con todo, la odontología es una práctica clínica y los seres humanos necesitan contacto para un mejor aprendizaje.

7 ¿Cuál es la situación de las universidades y los postgrados?

Muchas universidades de Brasil aún no han reabierto. Hay universidades públicas en São Paulo que solo volverán a dar cursos presenciales en 2022. La mayoría de los cursos teóricos se están realizando en línea y los cursos presenciales en algunas entidades privadas están volviendo lentamente. En mi opinión, la enseñanza de la odontología se ha visto afectada en todo el mundo. Sin embargo, está siendo un reto para los profesores, que se están adaptando rápidamente a la enseñanza online, ya que

es una tendencia en cuanto a “modelos híbridos”, una mezcla de cursos presenciales y online.

8 ¿Cuál es el principal aprendizaje tras 19 meses de pandemia?

Que debemos cuidarnos unos a otros, respetar y proteger el planeta en el que vivimos. ¡Los políticos no pueden ser científicos y los científicos no pueden ser políticos! Todos deben desempeñar su papel en la sociedad con ética y sabiduría. En materia de educación, somos conscientes de que siempre será necesaria la presencia de buenos profesores y educadores, tanto de forma presencial como a distancia a través de Internet.

9 ¿Cómo ve los próximos 6 meses?

En cuanto a crecimiento, creo que será un buen año para el mundo. Tengo esperanza y fe. Sí, hay una crisis que ha surgido de todo esto pero ganaremos, ha habido tragedias más grandes y la humanidad siempre se ha reinventado. Espero que esta vez también sea así por el bienestar y la salud de todos.

10 ¿Qué desea personalmente para el futuro?

Que los beneficios de la ciencia a todos los niveles lleguen de forma igualitaria para mejorar la salud de la población. **DT**

“Impresiones de América Latina: líderes de opinión responden 10 preguntas” es una serie periódica de Dental Tribune Latinoamericana desarrollada por Oliver Goetzendorff, Director para América Latina de la compañía W&H.

“Creo que los humanos tenemos en nuestro ADN el cuidado de los demás”.

La evolución de la Odontología

Por Primitivo Roig

El doctor Primitivo Roig es el creador de la Odontología Slow, concepto que persigue la excelencia en el trato con el paciente y en el tratamiento clínico. En el siguiente artículo, el experto en gestión de la clínica analiza los cambios en la profesión y afirma que ser un gran clínico es imprescindible, pero que ya no es suficiente para triunfar.

El cambio es inevitable

Me parece que realmente los momentos convulsos, inéditos e inesperados que hemos vivido recientemente en todos los sectores, también en la odontología, no han cambiado del todo nuestro futuro. Simplemente se ha acentuado un proceso de cambio que ya se había iniciado y que, con el reset al que nos forzó el virus, se ha potenciado, acelerado y extendido aún más.

La digitalización de la odontología, la priorización de la máxima humanización en el trato al paciente y al equipo, el ejercicio profesional calmado y pausado o la mayor atención a los aspectos empresariales de la práctica odontológica son solo algunos de los principales fenómenos que venían ganando mucho peso en la odontología, y que hoy son ya exigencias para cualquier clínica y profesional que quiera prestar máxima excelencia a sus pacientes, obtener el mejor rendimiento posible a su talento y disfrutar al mismo tiempo de su trabajo.

Reto colectivo

Para mí, el principal reto al que se enfrenta la odontología como colectivo en un futuro inmediato es mejorar nuestro posicionamiento competitivo frente a otros mercados de consumo, como la hostelería, el turismo o el ocio. En el pasado hemos quizá descuidado mirar más allá de nuestro sector. Nuestros pacientes viven en una sociedad transversal, con una oferta de consumo desorbitada de todo tipo de sectores y con unos recursos limitados para satisfacer sus necesidades y deseos. Deberíamos conseguir hacer entender a la población que invertir en su salud bucodental y en la mejora estética de su sonrisa es la mejor decisión del mundo.



El método slow del Dr. Primitivo Roig consiste en trabajar con eficiencia, priorizando la calidad y recordando que el factor humano y la excelencia clínica son el mejor camino para alcanzar el éxito.

“El éxito no será de los grandes, ni de los fuertes, ni posiblemente de los mejores. Será de aquellos que tengan la habilidad de adaptarse con mayor rapidez y eficacia”.

Más gestión

Afortunadamente, cada vez hay más conciencia profesional de lo importante y necesario que es complementar una gran capacitación como dentista con una formación y preparación como gestores y líderes de equipo. Hoy nadie debería tener ninguna duda de que ser un gran clínico es imprescindible, pero no es suficiente para triunfar y dar lo mejor al paciente.

Más Slow

El virus nos ha hecho frenar y nos ha ayudado a tomar conciencia que la omnipresencia, la multitarea, las prisas o el estrés no eran buenas compañeras de viaje. Trabajar slow no es simplemente trabajar despacio y bien, es trabajar con eficiencia, siendo productivos, sin despilfarrar, haciendo más con menos,

priorizando la calidad y el hacer las cosas bien, disfrutando del vínculo emocional entre el paciente y nuestro equipo, recordando que cuidar del factor humano y apostar por la excelencia terminará por reportarnos más beneficios a todos.

2022, el resurgir de la clínica tradicional independiente

Hoy hay una ventana de oportunidad inmensa para aquellos que sepan con la suficiente antelación diferenciarse y competir por valor, no solo con palabras, sino tomando acción con hechos reales y paso firme.

Los nuevos modelos de práctica profesional continuarán expandiéndose: más inversores externos, más cadenas y más clínicas en cada una de esas cadenas, más dentistas sin clínica propia y la irrupción de nuevos modelos. Auguro también importantes cambios en algunas empresas de la industria del sector y en el papel que éstas van a jugar con el acercamiento que van a hacer; de hecho, ya lo están haciendo, hacia los pacientes, de manera directa y sin las clínicas o dentistas como intermediarios.

Las grandes cadenas, corporaciones y franquicias, las llamadas DSOs, es presumible que vayan a ganar cuota de mercado regularmente, como vienen haciendo en la mayoría de países en las que están presentes desde hace años. Me temo que, como venimos observando desde hace tiempo, muchas clínicas independientes y de corte tradicional corren el riesgo de apagarse silenciosamente en un sector en el que cada día hay más competencia.

Sin embargo, mi principal deseo es que triunfe el resurgir de la clínica tradicional independiente como modelo modernizado, pues para mí sigue siendo la mejor opción de práctica profesional tanto para el dentista y el resto de profesionales como para los pacientes. Pese al peso de las DSOs, yo tengo la creencia de que el éxito no será de los grandes, ni de los fuertes, ni posiblemente de los mejores. Será de aquellos que tengan la habilidad de adaptarse con mayor rapidez y eficacia, que sepan reinventarse cada vez que se exija y que comprendan que salir de la zona de confort es el mejor viaje que puedes realizar si buscas crecer profesional y humanamente.

Los dentistas debemos entender que no hacer nada o esperar es la peor decisión posible. Aquellos dentistas que sepan adaptar sus clínicas a la actual situación y que confíen en evolucionar hacia modelos más competitivos serán sin duda los que más consigan satisfacer a sus pacientes y a ellos mismos. **DT**

El Dr. Primitivo Roig, es el primer emprendedor que ha aplicado con éxito la tendencia slow en el campo de la odontología, concepto que se ha convertido en tendencia. Es fundador de Clínicas W, red de clínicas dentales que aplican el método exclusivo de la odontología slow y de un Máster. Ver dentaldoctorsinstitute.com



100th ANNIVERSARY
of GC CORPORATION

Hybrid Event

THE 5TH INTERNATIONAL DENTAL SYMPOSIUM

2022.4.16^{SAT} ▶ 17^{SUN}

[Location] Tokyo International Forum
Some sessions will be broadcasted online
Changes might occur due
to COVID-19 pandemic



GC official
website
and app



GC Get
Connected

GC





La Dra. Carmen Zimmer, especialista en odontología estética de Belo Horizonte, Brasil, sostiene un ejemplar de Dental Tribune a la entrada del Greater New York Dental Meeting.



El Dr. Rafael Mejicano Soto recibe 500 dólares que se ganó en una rifa del Dr. James Doundoulakis, presidente del Greater New York Dental Meeting. Junto a ellos aparecen los doctores Lauro Medrano (izquierda) y Moacyr Menéndez (derecha).



Torsten Oemus, presidente de Dental Tribune Internacional, con un ejemplar de la edición latinoamericana en el que aparece en portada el nuevo presidente latino de la Asociación Dental Americana.

El centro de la odontología en las Américas



La pandemia obligó a cambiar la fiesta tradicional que ofrece anualmente el Greater New York Dental Meeting a la comunidad odontológica latinoamericana por un brindis. En la imagen, el Dr. Avery Sandiford, Director de Educación de GNYDM (derecha), Dr. James Doundoulakis, presidente de GNYDM; Dr. Richard L. Oshrain, presidente electo o el Dr. Lauro Medrano, ex presidente y ahora director internacional del congreso.



Los directivos de la odontología iberoamericana poco después del Desayuno de Líderes. En el grupo aparecen, entre otros, los doctores Lauro Medrano-Saldaña (al centro en segunda línea) y en primera línea Iván Vásquez, Richard L. Oshrain, Robert Edwab e Irubiel Barbosa.



Parte de la delegación peruana en Nueva York, compuesta por los Drs. Luis Quinto, Joshua Anderson, Carlos Cruz Chu y Melissa Chung.



El equipo de la Universidad Internacional de Cataluña en Nueva York, encabezado por el Dr. Luis Giner, Decano de la Facultad de Odontología, y Elisa Sanagustín, Directora Académica.



Las odontólogas Michelle Carbonell y Elita Yafac con un ejemplar de la revista Dental Tribune.



El Dr. Mario Román de Ecuador visita el stand de Henry Schein en GNYDM, donde fue atendido por Mirna Chala, representante de ventas internacionales, y Carlos A. Marín, especialista en calidad de servicio al cliente.



El Presidente del GNYDM, Dr. James Doundoulakis (izquierda), con el Dr. Rafael Mejicano Soto y la bandera de Guatemala. Mejicano impartió una conferencia en Nueva York basada en su investigación sobre la angulación en los tornillos de los pilares de prótesis implantadas.



Los directivos del Congreso AEEDC Dubai con Torsen Oemus, presidente de Dental Tribune International (izquierda), y Robert Edwab, Director ejecutivo de GNYDM (derecha), durante un evento en el stand del congreso de Dubai.

Fotos:

José Antonio Rosario

La gran asistencia de odontólogos latinoamericanos al Greater New York Dental Meeting (GNYDM) hizo que este grupo de profesionales fuera uno de los más representativos del evento, que dedicó tres días completos a conferencias en español.

El mayor congreso y exposición dental de Estados Unidos, celebrado primera vez en forma presencial tras la interrupción de la pandemia de Covid-19, puso de manifiesto el arraigo que la comunidad odontológica latinoamericana tiene con este evento neoyorquino.

El congreso se ha convertido en el lugar más importante del continente para presentar conferencias científicas, lanzar iniciativas y productos dirigidos al mercado latinoamericano y compartir con colegas y directivos de la odontología de Estados Unidos y América Latina.

El hecho de que el congreso tenga lugar en Nueva York le confiere características peculiares a este evento: le da una proyección verdaderamente internacional a todo lo que sucede en el Centro de Convenciones Jacob Javits, y permite presentar propuestas y hacer negocios de manera fácil y sin burocracias.

Javier M. de Pisón



SUPERIOR EN EFECTIVIDAD Y SABOR

- **Efectivo** – Desensibilización rápida y alta liberación de fluoruros (5 % NaF $\pm$ 22.600 ppm)
- **Manejo excelente** – Tolerante a la humedad
- **Estético** – Barniz del color del diente
- **Universal** – Disponible en tubos, *SingleDose* y ampollas cilíndricas
- **Diversidad de sabores** – Menta, caramelo, melón, cereza, bubble gum, cola lime y piña colada

VOCO Profluorid® Varnish



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

VOCO
LOS DENTALISTAS



La entrada de la 73 edición de Expo AMIC Dental, la exposición dental más grande del mundo de habla hispana.



Un representante de Onipo, compañía que distribuye en México los productos de VOCO Dental, muestra el ejemplar del periódico "today" donde se publicó un anuncio de su nuevo barniz con sabor a piña colada.



El representante de la compañía Runyes con Jorge Zepeda de Zeyco y Ayub Safar, asesor de AMIC Dental.

El imparable impacto del periódico "today"

Fotos: Maritza de los Ríos

La conocida exposición comercial mexicana, que volvió a un formato presencial después de casi dos años de inactividad debido a la pandemia, presentó productos, servicios y equipamientos de casas comerciales nacionales e internacionales, además de una amplia variedad de cursos gratuitos en la propia exposición.

A nivel comercial, la exposición registró menor asistencia que en ediciones prepandemia, pero la ventas no se resintieron por ello, ya que los profesionales estaban ávidos de probar y adquirir productos.

El congreso científico abarcó dos días de conferencias y un día de talleres "hands-on" y ofreció un total de 135 horas de educación continua. En el mismo participaron conferencistas como José Agustín Zerón

La 73 edición de Expo AMIC Dental demostró el interés que despierta la exposición dental más grande del mundo de habla hispana, y el impacto de "today", el periódico de ferias de Dental Tribune, que se distribuyó a miles de asistentes al evento.

("Conceptos actuales y criterios prácticos para el control del biofilm microbiano"), Daniel Nava ("Dentición terminal"), Beatriz Aldape Barrios y Fabián Ocampo Acosta ("Discusión de casos clínicos de patología bucal") o Irubiel Barbosa ("¿Te interesa estudiar o trabajar en Estados Unidos?"), que cubrieron un amplio campo de especialidades de la odontología en sus intervenciones.

La inmensa popularidad del periódico de ferias de Dental Tribune "today" se vio reflejada en el interés de los profesionales, estudiantes, casas comerciales e incluso los conferencistas, que reclamaron ejemplares de la publicación, tal como recogen las imágenes que acompañan a este artículo.

Javier M. de Pisón



Un grupo de estudiantes de odontología con el periódico de ferias de Dental Tribune.



Oliver Goetzdendorff (izquierda), gerente para América Latina de W&H y Caetano Biagi, CEO de la empresa brasileña Alliage.



La nueva edición de "today" fue todo un éxito entre los más jóvenes.



Jorge Bolivar, de la empresa mexicana de ortodoncia Ah Kim Pech, que ofreció grandes ofertas.



SHINING 3D

Aoralscan escáner intraoral

Impulse su odontología digital

Velocidad rápida

Alta precisión

Potente proceso de IA

Comunicación intuitiva

Plataforma en la nube gratuita

Aoralscan 3

Aoralscan 2

AccuFab-L4D Impresora dental 3D

Iluminado para odontología

Tamaño de Impresión Grande & Resolución 4K

El tamaño de impresión de 192*120mm y la resolución 4K satisfacen las demandas de los usuarios en cuanto a eficiencia y detalles.

Opciones de Múltiples Materiales

SHINING DENT cubre una amplia gama de materiales para aplicaciones de impresión dental 3D.

Rendimiento Confiable

Módulo óptico de alta calidad con componentes.

Precisión Incomparable

La precisión de impresión alcanza hasta $\pm 50 \mu m$ de forma constante.



sales@shining3d.com // www.shining3ddental.com