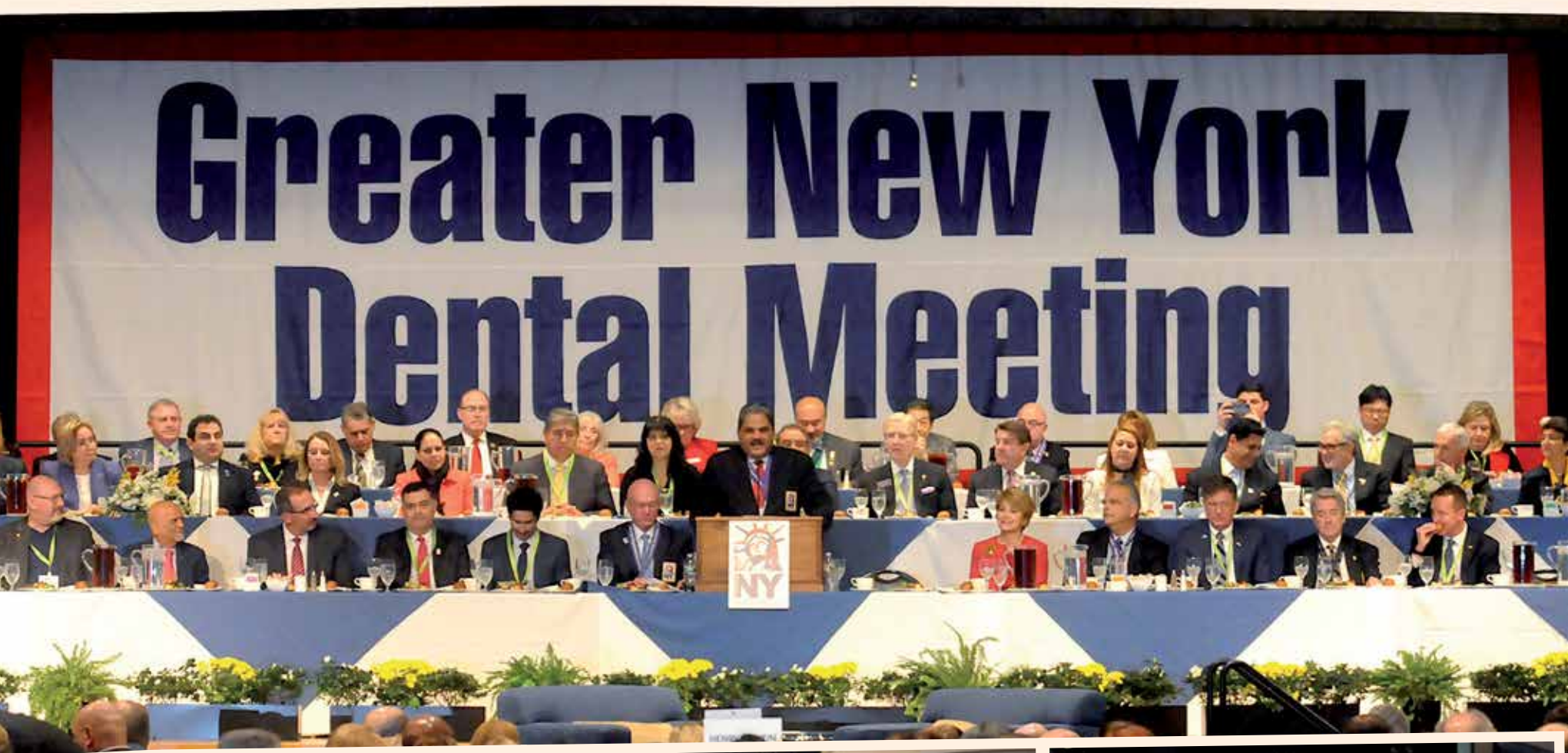
Dental Tribune

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

Editado en Miami | www.dental-tribune.com | No. 1, 2019 Vol. 16

7 PRIMER LASER MEXICANO • 9 IMAGENOLOGIA 3D ACCESIBLE • 16 TRATAMIENTO DE PERIIMPLANTITIS • 25 NUEVA FORMA DE EJERCER • 18 REHABILITACIÓN CON CARILLAS CAD/CAM

El Gran Show de la Odontología



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.: +1-305 633-8951

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. Inscríbase 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
Clinical Editors Nathalie Schüller, Magda Wojtkiewicz
Editor & Social Media Mgr. Monique Mehler
Editors Franziska Beier, Brendan Day, Kasper Mussche
Assistant Editor & Video Producer Luke Gribble
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 & 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 *(International)*
Hélène Carpentier *(Western Europe)*
Matthias Diessner *(Key Accounts)*
Weridiana Mageswki *(Latin America)*
Barbora Solarova *(Eastern Europe)*
Peter Witteczek *(Asia Pacific)*

Executive Producer Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302 | 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.

Ejemplo del nuevo servicio de Glidewell Laboratories de planificación digital del tratamiento.

La planificación digital del tratamiento

Por Glidewell Laboratories

Glidewell Laboratories comenzó a ofrecer en Estados Unidos un servicio de planificación digital del tratamiento, el cual complementa con la fabricación de guías quirúrgicas para implantes dentales.

El laboratorio combina así su amplia experiencia en restauración con la tecnología de planificación tridimensional del tratamiento para ayudar a los odontólogos a realizar una cirugía de implantes que permita la máxima seguridad y predecibilidad, manteniendo a la vez un enfoque protésico durante todo el proceso de tratamiento.

La planificación digital del tratamiento ha sido una evolución natural para Glidewell Dental, que tiene un largo historial en el diseño y fabricación de implantes, al igual que en restauraciones mediante CAD/CAM.

El Presidente y CEO de Glidewell Dental, Jim Glidewell, manifestó que se trata de un servicio que los implantólogos le han pedido desde hace mucho tiempo.

Este nuevo servicio de Glidewell establece firmemente al laboratorio dental como líder en la industria en prácticamente todos los aspectos de la implantología, según la compañía.

«Nos inspiran los dentistas que trabajan para proporcionar a los pacientes el círculo completo del tratamiento con implantes», dijo Glidewell. Con este nuevo servicio de implantología, «nuestro objetivo es alinear las fases quirúrgicas y restaurativas del tratamiento con ese mismo espíritu de atención integral».

Los casos que aceptan abarcan desde un escaneado por CBCT de arco completo a una impresión física o digital, y pueden cargarse digitalmente en glidewelldental.com o enviarse al laboratorio. Este servicio de Glidewell Laboratories combina la conversión de datos, la planificación digital del tratamiento y la fabricación de guías quirúrgicas como parte de un servicio eficiente y asequible. Además de en Estados Unidos, Glidewell Dental tiene laboratorios en México, Costa Rica, Colombia y Chile. **mx.glidewelldental.com** DT

Congreso Dentsply Sirona en Madrid

Por Dentsply Sirona

Dentsply Sirona celebrará un importante evento para el sector odontológico los días 28 y 29 de junio de 2019 en el Palacio de Congresos de Madrid.

Ponencias de primer nivel, talleres, networking y actividades sociales con un único propósito: una odontología más segura, más rápida y de mayor calidad.

Conferencistas nacionales e internacionales, líderes en sus especialidades, participarán en Dentsply Sirona World Madrid, para compartir los avances que han experimentado en su práctica diaria gracias a la odontología digital. Dentro del encuentro también se ofrecerán conferencias y talleres con la tecnología más innovadora.

Dentsply Sirona World Madrid será la ocasión en la que la compañía líder del sector presentará, en exclusiva, sus últimas novedades en soluciones que revolucionarán la odontología en todo el mundo. Los asistentes podrán conocer de primera mano las innovaciones que marcarán una nueva manera de practicar la odontología y mejorar la atención a los pacientes.

Dentsply Sirona World se ha celebrado en Estados Unidos y en Rusia, países en los que han asistido a más de 7.000 personas. Este concepto de evento se ha convertido en un referente en la odontología mundial, ya que ofrece un programa científico único, donde las distintas soluciones odontológicas están presentes en un mismo evento, al mismo tiempo que unas actividades sociales muy atractivas. **dsworldmadrid.com** DT

ES TAN SIMPLE OBTENER IMAGENES CLINICAS CONSISTENTES

SNESCIIIAS-1118

CELLERANT BEST OF CLASS TECHNOLOGY AWARD 4 TIME WINNER

2018 REALITY Five Star Award REALITY'S CHOICES

EyeSpecial C-III

LA CAMARA DENTAL QUE HACE QUE RESULTE FACIL

Escanear para más información

- 8 modos de fotografía dental: más fácil, más rápido y más imágenes para publicar
- Recorte automático, foco y zoom inteligentes
- Ajuste automático de flash para un color real
- Pantalla táctil LED/LCD de 3.5 pulgadas: funciona con guantes de examen
- Resistente al agua/químicos: esencial para el control de infecciones en la clínica
- Cuerpo ultraligero: aproximadamente 1/2 kilo

SHOFU

Shofu Dental Corporation | San Marcos, CA

www.shofu.com | + 1 760 736 3277

Photo courtesy of Shannon Brinker, CDA, CDD

Los valores perdidos

Por Enrique Jadad Bechara

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

Los colegas piensan que sentarme a escribir columnas es un trabajo sencillo, relajado y sedentario, pero la realidad es otra. Me expongo a muchos riesgos y a ganarme detractores. Cada vez que emito conceptos, realizo críticas, emito juicios que denuncian tratamientos y actos de mala praxis, aparecen por un lado colegas que aplauden mis palabras, pero por otro están los que se sienten señalados y se convertirán fácilmente en mis enemigos eternos.

Todas las críticas o reproches que he venido ventilando en estos casi tres años, como columnista de Dental Tribune, las quiero resumir aquí.

Cuando se emiten conceptos sobre algo que no anda bien en el gremio odontológico, cuando expresamos con bases científicas, estadísticas y evidencia de que un procedimiento o técnica está mal, cuando decimos que el factor económico prima sobre la ética y la responsabilidad, más de uno salta inmediatamente a refutar mis aseveraciones, tratando de comprobar que el equivocado soy yo.

Me llama la atención cada vez que emergen y sacan la cabeza del fango los paranoicos al sentirse atacados por su forma de actuar, pensando que lo que escribo es puntualmente contra ellos. Disparan dardos en las redes sociales, mostrando que se sienten "atacados". Hemos llegado a un momento en que ya no podemos expresar algo específico sin que alguien sienta que el mensaje va en código y fue emitido en su contra.

En estos días, una colega que trabaja como auditora en salud me decía con vehemencia que debíamos mimar y consentir al paciente. Sus palabras textuales fueron: "Hay que consentirlos porque ellos son los que nos dan la comidita". Esto me sonó tan grotesco que me hizo sentir como un limosnero, por eso me pregunto, ¿a qué grado de mendicidad hemos llegado?

Me fui pensativo de esa reunión, reflexionando sobre el estatus que tuvimos en el pasado cuando ser odontólogo era un honor y se nos veía como pilares de la sociedad. Hoy, según esas premisas que me transmitió esta colega, los pacientes son más importantes que nosotros porque son los que nos dan el dinero para cubrir nuestros gastos y subsistir; son, como decimos en Colombia, los que nos dan la "papita". Esta es la razón que hace que frecuentemente veamos cómo los pacientes abusan del tiempo y de la integridad de los profesionales de la salud. Ustedes se han preguntado ¿cuán frecuente es que los pacientes nos dejen esperando una y otra vez en las citas, haciéndonos perder nuestro tiempo? ¿Cuántas veces no nos han pagado la totalidad de nuestros honorarios, aún habiendo terminado los tratamientos pactados? Esto es apenas una muestra de la pérdida del respeto por parte de los pacientes hacia nosotros los odontólogos, y veo muy complicado poder retomar el camino.

Repetidamente, hemos visto en las noticias cómo los pacientes agreden verbal y físicamente a los profesionales de la odontología. Pienso frecuentemente en los colegas que, por necesidad o falta de oportunidades laborales, deben emplearse en entidades estatales o en esas cadenas de clínicas donde solamente son la mano de obra necesaria para generar el dinero que han puesto como meta mensual esas máquinas empresariales, donde no existe el más mínimo asomo de ética ni compasión hacia los pacientes o los dentistas que allí laboran.

> *"Han sido muchos los sacrificios que hemos tenido que hacer para que ahora vengan a decirnos que debemos aguantar abusos de empleadores y de pacientes"*

Luego de ver en persona las condiciones a las que nos han llevado tanto la economía globalizada como la sociedad misma, lo único que pude rescatar es que nosotros como profesionales de la salud no estamos mendigando nada, ni a nadie; por el contrario, estamos prestando un servicio, merecemos respeto y se nos debe pagar adecuadamente.

Todos nos hemos esforzado para llegar a donde estamos. Recuerdo tantas noches en vela, cuánto dinero invertimos y seguimos invirtiendo en capacitaciones, cursos, especializaciones, maestrías, llevando nuevas tecnologías a nuestra consulta para brindar un servicio de excelencia; la verdad, han sido muchos los sacrificios que hemos tenido que hacer para que ahora vengan a decirnos que encima de todo debemos aguantar los abusos y maltratos tanto de los empleadores como de los pacientes porque son ellos los que nos están dando nuestro sustento.

Partamos de la siguiente premisa: si las consultas son gratis, no nos van a respetar; si cobramos poco o no cobramos para que el paciente se quede, entonces no van a valorar nuestro trabajo ni nos van a valorar como personas. Esta situación de no cobrar ha llevado a los pacientes a tener una autopista libre para visitar a cuantos colegas puedan y presionar para que les bajen los precios, buscando al mejor postor. Tenemos que marcar la diferencia con nuestros protocolos, con los diagnósticos y con nuestra forma de expresarnos; debemos ser buenos clínicos, pero también personas civilizadas.

No cobrar consulta es el peor error que podemos cometer. Es algo que tarde o temprano se vuelve en nuestra contra, y al final quienes salen ganando son los pacientes mezquinos que no buscan la mejor atención sino la más barata. Los pacientes desconocen las características de los insumos dentales: no saben que hay buenos, regulares, malos y pésimos materiales, y la gran mayoría de colegas no les informan sobre las características y calidades de los productos a usar.

Al margen de si las restauraciones son estéticas, funcionales o tienen un óptimo perfil de emergencia, lo que está en entredicho es el asunto ético de priorizar qué es lo mejor para el paciente, no para la billetera del dentista. La ética, los buenos principios, la honestidad, la integridad, son valores que se aprenden en casa y que se deben afianzar con el transcurrir de los años en la práctica profesional de cada uno de nosotros.

He sido testigo de muchos casos donde impera la ley del dinero, la falta de ética, la falta de compromiso hacia la profesión, pero quiero compartir uno en especial. Se trata de un caso que fue realizado a una paciente joven que acudió a una consulta en una clínica con un marketing digital y físico que pauta en periódicos, revistas y tv, con una publicidad orientada principalmente al turismo de salud. Como a muchos, a esta paciente la impresionaron enormemente en la sala de espera de esta clínica con imágenes de tecnología CAD/CAM fresadora y escaneado intraoral, junto al testimonio de otros pacientes, todo en inglés y en su mayoría de personas provenientes de USA y de Europa.

A esta paciente le dieron un discurso maravilloso y, según sus palabras, se sintió obnubilada con las promesas y con los casos que le mostraron y que según los miembros de esa clínica habían sido realizados en sus instalaciones por personal que laboraba allí. La paciente no tuvo los elementos de juicio suficientes al momento de tomar su decisión, y lo digo porque ella, así como miles de pacientes, se dejó llevar por sus emociones. Los seres humanos somos muy emocionales: compramos algo porque nos persuaden (neuromarketing/emotional dentistry) y se están aprovechando de los pacientes que no miran más allá de sus narices.

A la paciente le destrozaron todos sus dientes, le realizaron carillas y coronas sobre contorneadas y antiestéticas de oreja a oreja, las carillas se las vendieron como los famosos "lentes de contacto dentales", le generaron una periodontitis generalizada, le insertaron pedazos de alambre de ortodoncia en los conductos radiculares como si fuesen postes pre-formados, le realizaron varios tratamientos defectuosos de endodoncia, le instalaron un par de implantes a nivel de primer y segundo molar superior con invasión del seno maxilar que ocasionó una severa sinusitis. El tratamiento fue una desgracia que le costó más de US 10.000 dólares al momento de ejecutarlo y otros miles más que sigue gastando para buscar solución y la manera de reparar los daños que le causaron.

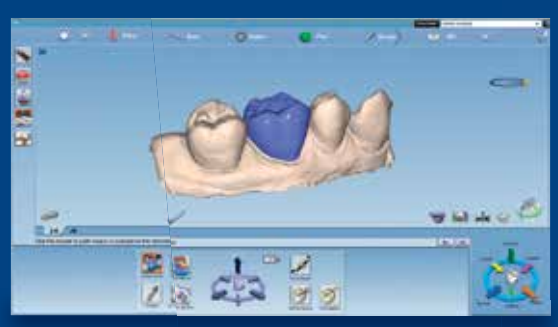
Conclusión

La paciente está con la autoestima por el piso, aislamiento social, terapias con psicólogo y tratamiento psiquiátrico con medicación para depresión profunda. Este caso se hará público y muy seguramente va a presentar una demanda judicial. De nuestra parte, estamos haciendo el máximo esfuerzo y abocados en recuperar su salud bucal y la estética de su sonrisa para mejorar su confianza y autoestima. DT

PLANMECA FIT,

DESCUBRA LA INTEGRACIÓN PERFECTA

- Toma de impresión óptica integrada ergonómicamente en el sillón
- Software de diseño intuitivo y preciso
- Unidad de mecanizado rápido que produce restauraciones con un estado de superficie excepcional



Escaneo ..... Diseño ..... Fresado

www.planmeca.es

PLANMECA FIT®

Planmeca Oy Asentajankatu 6, 00880 Helsinki, Finland. Tel. +358 20 7795 500, fax +358 20 7795 555, sales@planmeca.com

Oportunidades digitales en ortodoncia

Por Koelnmesse

Los cuatro pilares clásicos de la ortodoncia son el diagnóstico, la planificación, la terapia y el postratamiento. Pero las herramientas y las soluciones están cambiando debido a las nuevas innovaciones digitales.

Muchos ortodoncistas están considerando la posibilidad actualizar sus clínicas con tecnologías digitales, cambiar los sistemas analógicos de rayos X por sistemas de 3D, adquirir los nuevos dispositivos de tomografía computarizada o un escáner intraoral.

Actualmente se puede utilizar un sistema totalmente digital o una mezcla de sistemas analógicos/digitales para planificar el tratamiento. La introducción de los datos de un modelo en el software de planificación para crear una configuración virtual y diseñar dispositivos de ortodoncia basados en modelos totalmente virtuales es un proceso cada vez más simple.

Actualmente, es difícil estimar la proporción de procedimientos basados en inteligencia artificial que se implementarán para la terapia de ortodoncia en un futuro próximo. Pero, a mediano plazo, ya es posible utilizar software para crear configuraciones que eviten movimientos dentales extremos.

La terapia con alineadores es un ejemplo del cambio producido por las tecnologías digitales. Entre sus beneficios está el diseño de características específicas para la zona estética (dientes rectos como requisito previo a la colocación de carillas) y, en general, como una alternativa para los pacientes que consideran que los brackets son demasiado notorios.

La planificación completa se puede hacer mediante varios sistemas de software que ya están disponibles para este propósito. Los visitantes a la feria de IDS encontrarán combinaciones de «cámaras intraorales + software» y programas que pueden operarse de una manera particularmente intuitiva. Estos sistemas utilizan una impresora propia o la del laboratorio para la impresión en 3D de modelos físicos.

Los movimientos complejos de los dientes pueden ser subclasificados (en protrusión y rotación) y también es posible realizar tratamientos complejos. Los interesados en conocer más opciones de software con funciones de realidad virtual (incluida pruebas con gafas VR) también los encontrarán en IDS.

Todas estas y muchas más opciones de dispositivos y formas de tratamiento se presentarán en IDS 2019, la mayor feria de la industria dental del mundo, que se celebrará en Colonia (Alemania) del 12 al 16 de marzo de 2019. english.ids-cologne.de DT

Adhesivo que evita las caries en los brackets

Por Dental Tribune International

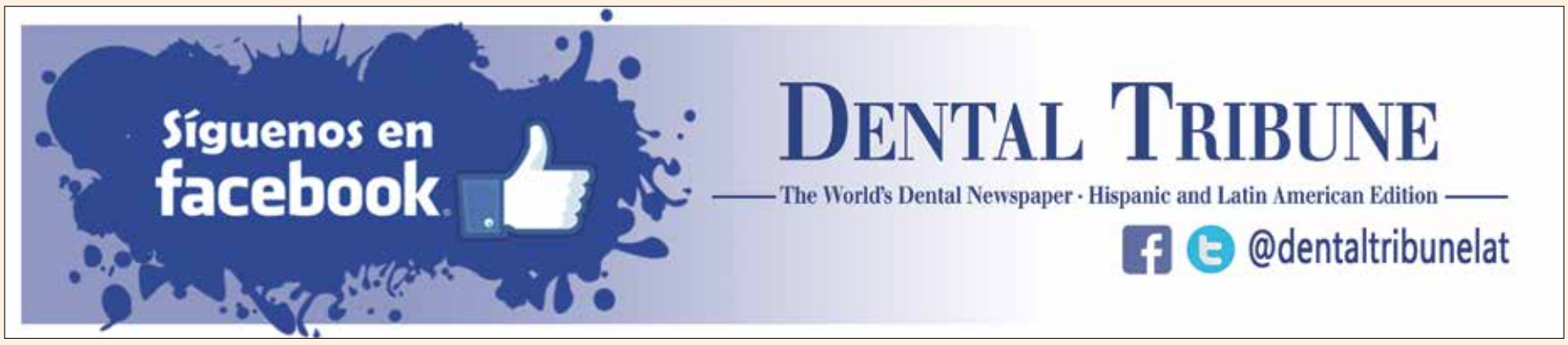
Un grupo de investigadores ha creado un adhesivo que protege de la caries a los dientes alrededor de los brackets. Según un metaanálisis de 2015, la caries dental afecta a casi el 70% de los pacientes con aparatos de ortodoncia fijos.

Las áreas más problemáticas son las situadas alrededor de los bordes de los brackets. Como los alambres y los brackets dificultan la limpieza, la placa a menudo se acumula, lo que resulta en lesiones de manchas blancas después del tratamiento en muchos pacientes. Esta decoloración puede tardar meses o incluso años en desaparecer, y afectar la confianza y la voluntad de estos pacientes para sonreír.

El nuevo adhesivo libera continuamente fluoruro, calcio y fosfato para formar fluorapatita para remineralizar las superficies dentales adyacentes y reducir la formación de placa alrededor de los brackets.

El Prof. Robert Hill, de la Universidad Queen Mary de Londres, manifestó que se trataba de un avance significativo que beneficiará a todos los que usan aparatos ortodóncicos. «La investigación que emprendimos es una extensión de la tecnología que desarrollamos con BioMin Technologies al desarrollar la pasta dental BioMin F y este adhesivo evita el desarrollo de lesiones antiestéticas blancas entre los brackets».

El desarrollo del adhesivo, que se espera esté en el mercado en dos años, se ha detallado en un estudio titulado «Fluoride containing bioactive glass composite for orthodontic adhesives—Apatite formation properties», publicado en la revista Dental Materials. DT



PUBLICIDAD

Introlight pone a México en el mapa tecnológico mundial con «Goliat»

«El único láser quirúrgico mexicano»

Por DT Latin America

La empresa Introlight SA de CV lanzó en Expo AMIC Dental de noviembre de 2018 el primer y único láser quirúrgico mexicano, llamado "Goliat", desarrollo 100% mexicano que forma parte de una gran plataforma tecnológica escalable para el odontólogo dentro del mundo del láser.

El Dr. Enrique Fernández del Busto, Director General de Introlight, comentó que la empresa ha desarrollado toda una plataforma tecnológica dividida en 3 fases de equipos láser escalables.

El desarrollo de Goliat es la segunda fase de esta gran plataforma tecnológica y fue planeado desde el lanzamiento del láser E-Ter Terapéutico.

La Fase 1 comenzó con el E-Ter Terapéutico, desarrollado para que el odontólogo inicie en el mundo del láser, empezando con la baja potencia (650 y 808 nm) y todas sus aplicaciones, porque el concepto del equipo es formativo. El profesional dentro del equipo encontrará 400 artículos, glosario con más de 2,000 palabras, más de 150 videos relacionados con la terapia láser y un curso de laserterapia.

E-Ter Terapéutico cuenta con dos niveles de manipulación: Nivel Principiante, con dosimetrías preestablecidas, y Nivel de Experto, con todos los valores editables. Este equipo brinda la base de conocimientos para poder utilizar un equipo de mayor envergadura como Goliat.

Goliat es la Fase 2 de esta gran plataforma tecnológica. Goliat es el equipo quirúrgico más versátil a nivel mundial porque es el único escalable hasta 5 longitudes de onda quirúrgicas según las necesidades clínicas del usuario. Goliat cuenta con las dos longitudes de onda de E-Ter Terapéutico (650 y 808nm) y la 940 quirúrgica y, a partir de ahí, el doctor puede escalar su equipo y adicionar hasta 4 longitudes quirúrgicas más a su elección.

Estos atributos hacen que Goliat pueda tener hasta 7 longitudes de onda con diferentes propósitos, ya que no existe un láser para todos los tratamientos o tejidos. Hay láseres específicos para tratamientos y tejidos específicos y con la versatilidad de Goliat el usuario puede tener una gran variedad de láseres en un mismo equipo.

La Lic. Nayeli García, Directora de Marketing de Introlight, y el Dr. Enrique Fernández del Busto, Director General, durante la presentación del láser Goliat en Expo AMIC Dental.

Goliat, que es un equipo fácil y amigable de utilizar, sigue el mismo concepto formativo, brindando el material necesario para que el profesional pueda investigar más sobre todo el potencial terapéutico y quirúrgico que ofrece el láser.

La versatilidad del láser Goliat hace que sea como tener tres equipos en uno.

La eficacia de un láser no solo radica en el tipo de láser (longitud de onda y potencia); también radica en poder aplicar la energía generada de manera correcta en el lugar correcto, lo que se logra por medio de las puntas de aplicación adecuadas. En este punto, Goliat también supera lo que actualmente hay en el mercado: hoy en día el usuario solo puede escoger entre tres diámetros de puntas quirúrgicas. Con Goliat, el usuario cuenta con 6 diámetros además de una gran gama de aditamentos, no solo parael mercado dental sino también para la medicina en general.

Es ahí donde radica la versatilidad de Goliat: el profesional puede elegir la longitud de onda adecuada para su práctica, así como las puntas y periféricos ideales para cada tratamiento. Esto hace de Goliat el único láser «on demand» a nivel mundial.

La Lic. Nayeli García, Directora de Mercadotecnia y Ventas, manifestó que «Grupo Introlight está sumamente orgulloso por el lanzamiento Goliat, ya que este producto pone en alto a México dentro del desarrollo tecnológico de punta, por ser el único láser desarrollado en México, fabricado en México y que supera a cualquier láser existente a nivel mundial».

Goliat hace referencia a un soldado bíblico que se distinguía porque era extraordinariamente alto para la media. El nombre de Goliat para Introlight es el que rompe los estándares actuales de equipos láser quirúrgico de tejidos blandos. Su potencial tecnológico es un parteaguas para toda la medicina.

Una vez terminada las tres fases, Introlight se convertirá en una compañía mexicana que cuenta con una familia completa de láseres, con aplicaciones en todos los niveles de la medicina sin excepción. DT

Recursos

- Introlight: www.introlight.com.mx

Una herramienta indispensable

Dr. Carlos Cruz Botrán, Periodoncista, Guatemala

Hace dos años implementé el uso del láser quirúrgico en mi práctica clínica y hace ocho meses complementé la terapia del tratamiento periodontal con el láser terapéutico. La adquisión de este equipo ha mejorado los resultados en los tratamientos periodontales que realizo. Es una terapia no invasiva que acorta el tiempo de recuperación, con efectos antiinflamatorios, analgésicos y bioestimuladores. El láser E-Ter tiene una muy buena tecnología y amigable con el operador. Es una herramienta a para la terapia periodontal actual.

La tecnología más revolucionaria

Desde que conocí el láser en sus diferentes longitudes de onda y sus ventajas en fotobioestimulación, acelerando la cicatrización y utilizando menos medicamentos, mejoró exponencialmente mi práctica clínica, y con Goliat tengo 3 láseres en un solo equipo. El láser es la tecnología más revolucionaria de los últimos años, es la mejor herramienta que todo odontólogo necesita en su consultorio. Con Goliat, al combinar 3 longitudes de onda es como tener 3 tipos de láseres con todas sus ventajas en un solo equipo, lo que nos da una solución muy accesible a la práctica clínica diaria.

Dr. Ludwing García, Mastership Laser, Alemania, Presidente Asociación de Láser de Guatemala -AOLG.

PUBLICIDAD

Be a part of something extraordinary.

ADA® | fdi

WORLD DENTAL CONGRESS
SAN FRANCISCO 2019

5–8 September 2019 Moscone Convention Center

- 3 DAYS OF EXHIBITION
- MORE THAN 1300 STANDS
- 40,000 M² OF EXHIBITION SPACE
- 4 DAYS OF SCIENTIFIC PROGRAMME
- 200+ WORLDWIDE SPEAKERS
- MORE THAN 30,000 PARTICIPANTS

Abstract submission deadline
1 April 2019

Early-bird registration deadline
30 April 2019

www.world-dental-congress.org

El I-Max 3D de Owandy es versátil y no ocupa casi espacio.

Imagenología 3D accesible para todos

Por DT Latin America

El nuevo I-Max 3D de Owandy, la unidad panorámica más compacta y ligera del mercado, se basa en el llamado «Concepto mural», un espectacular diseño funcional que no ocupa espacio alguno en el piso de su clínica.

El experto en marketing mexicano Marco Benítez afirma que la administración eficaz del consultorio debe utiEsta unidad panorámica 3D/2D, de tan solo 66 kg, no es sólo la más ligera del mercado, sino que su diseño suspendido es de por sí una elección estética que le dará un valor añadido a su consulta.

El sistema multi F.O.V de la unidad se adapta a su práctica: de 9×9 cm a 5×5 cm. Con la integración de la innovación ALI-S (Automatic Layers Integration System), la unidad selecciona directa y automáticamente los mejores cortes para mostrar, sin su intervención, una imagen perfecta de alta definición.

La unidad I-Max 3D ha sido diseñada para reducir al máximo los costos de fabricación, transporte e instalación, por lo que le da la mejor relación inversión/rendimiento.

El dúo I-Max 3D/QuickVision 3D le permite diseñar guías quirúrgicas listas para imprimirse (escáner de impresiones dentales, moldes de yeso, guías radiológicas, simulación de la ubicación de un implante).

Con 16 programas 3D al alcance de su mano, esta avanzada unidad le permitirá realizar todos los exámenes necesarios para su práctica (niño/adulto):

- Volumen dental completo
- ATM derecho/izquierdo
- Seno
- Volumen maxilar/Volumen mandibular
- Maxilar frontal
- Maxilar premolar izquierdo/derecho
- Maxilar molar izquierdo/derecho
- Mandibular frontal
- Mandibular premolar izquierdo/derecho
- Mandibular molar izquierdo/derecho

La imagenología 3D, considerada a menudo como demasiado excesiva y voluminosa, ya no está reservada para una élite. I-Max 3D/2D democratiza esta práctica y la hace accesible para todos.

I-Max 3D le permitirá realizar exámenes con volúmenes diferentes en función de su actividad:
• ideal para la implantología: 9x9 cm para una dentadura completa, 9x5 cm para una arcada completa
• pero también para la endodoncia: su volumen pequeño de 5x5 cm con una excelente resolución de hasta 87 µm.

Además, su sensor ultrasensible, combinado con un tiempo de exposición muy corto, permite reducir considerablemente las dosis de rayos X emitidas.

Gracias a sus ingeniosos programas, I-Max 3D está diseñado para optimizar su actividad diaria. El escaneado de los moldes en 3D le guiará en la puesta en marcha de un protocolo de cuidados para sus pacientes y le facilitará las cirugías. Podrá también exportarlos a un formato STL para utilizarlos en un programa informático de modelización externa.

Un programa potente

QuickVision 3D es un programa de software completo que le permitirá simular la colocación de un implante en modelos 2D y 3D. Podrá también importar archivos STL provenientes de su laboratorio y de su cámara intraoral.

El programa de planificación de implantes QuickVision 3D será su mejor aliado para poner en marcha una cirugía de implante de prótesis más rápida, segura y eficaz.

Las funcionalidades de este programa informático, como el modo MPR* oblicuo, combinadas con el volumen pequeño 5x5 cm, le permitirán analizar radiografías en el eje de los dientes, en especial para la endodoncia.

Las imágenes DICOM se integran también fácilmente en los principales programas 3D del mercado, como SimPlant®, Nobel®. Consulte los vídeos de demostración en la cadena de Youtube Owandy Radiology.

En México los productos de Owandy los distribuye la empresa Toletek. DT

Recursos

• Toletek: www.toletek.com

PUBLICIDAD