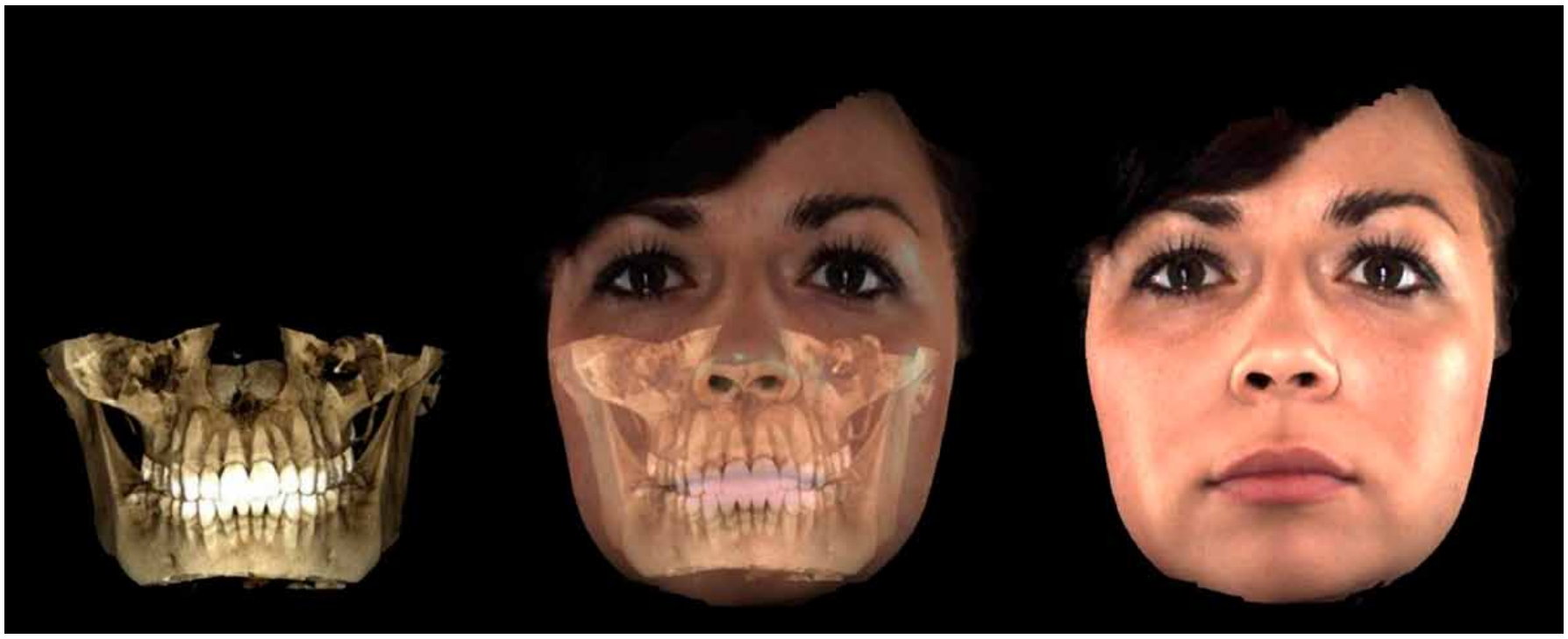
today

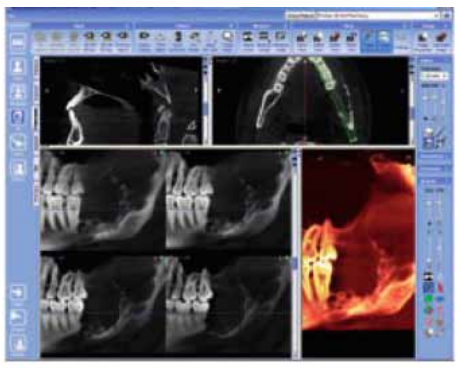
60 AMIC Dental | Número 3 | México DF, 13 - 17 de noviembre de 2013 | Noticias oficiales para visitantes y expositores

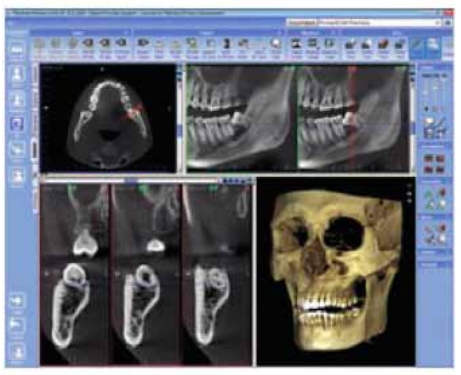


El sistema más avanzado

El tomógrafo ProMax 3D Max de Planmeca

El tomógrafo de haz cónico ProMax 3D Max permite realizar diagnósticos precisos y tratamientos avanzados.





CONFERENCIAS GRATIS DEL DR. ARTURO ALVARADO EN EL STAND DE AH KIM PECH

ODONTOLOGIA EMOCIONAL - TERCERO DE TRES ARTICULOS

El teléfono como herramienta de fidelización

Un tomógrafo completo

El tomógrafo ProMax® 3D Max de Planmeca es un dispositivo de imagenología en tres dimensiones (3D) capaz de captar todos los tamaños volumétricos necesarios para el diagnóstico de la región maxilofacial, desde los casos especiales más pequeños a imágenes completas de todo el cráneo.

La familia de productos ProMax® 3D es líder en la industria para captar y manipular imágenes maxilofaciales tridimensionales. Esta unidad de Tomografía Computarizada de Haz Cónico (CBCT, por sus siglas en inglés) está diseñada para obtener hasta el más mínimo detalle de la anatomía de su paciente.

El producto, que cuenta con un campo de visión máximo (FOV) de Ø23 x 26 cm, ofrece nuevas posibilidades para el diagnóstico y sus avanzadas herramientas de software de imágenes maximizan sus beneficios.

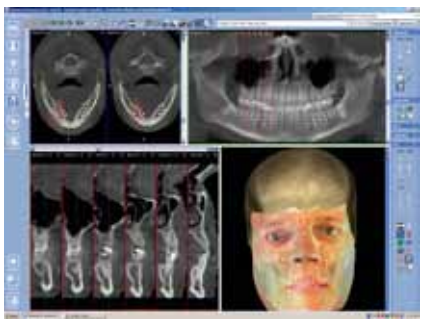
La creciente demanda de implantes dentales en la odontología moderna ha llevado a la creación de sistemas avanzados de imagenología por rayos X. Para satisfacer las necesidades de la odontología quirúrgica moderna y proveer imágenes de alta calidad en formato tridimensional con una dosis de radiación limitada, el ProMax 3D Max de Planmeca utiliza la más avanzada tecnología CBCT. Este innovador dispositivo para captar imágenes es versátil y dinámico y abre nuevas posibilidades para los dentistas en su propio consultorio.

El ProMax 3D Max de Planmeca cumple con una multitud de requisitos diagnósticos y está indicado para endodoncia, periodoncia, ortodoncia, implantología oral, odontología, cirugía maxilofacial y análisis de la ATM.

Si desea más información, visite el stand # 507.

Recursos

- **Planmeca:** www.planmeca.com



Imágenes obtenidas con el tomógrafo ProMax® 3D Max y visualizadas mediante el software.

El tomógrafo ProMax 3D Max de Planmeca, un dispositivo completo que está indicado para múltiples diagnósticos.

El teléfono como herramienta de fidelización

Tercero de una serie de tres artículos

Por Helga Mediavilla Ibáñez[1] y Mario Utrilla Trinidad[2]

El primer contacto que el paciente establece con la Clínica Dental suele ser a través del teléfono, ya que nuestro estilo de vida hace que utilicemos este medio para la mayoría de nuestras gestiones. Así, la primera impresión que el paciente recibe de la clínica no es del odontólogo/a, sino de la persona que conteste el teléfono.

Por ello, es muy importante atender bien a los pacientes de forma telefónica y darle a esta vía de comunicación la importancia que se merece.

A continuación ofrecemos una serie de consejos para aumentar la efectividad de la recepción de la llamada telefónica de un paciente.

Normas de conducta a través del teléfono

1. Hablar de forma clara. Utilizar un vocabulario amplio y una correcta pronunciación.
2. Dar normas a la persona encargada de atender el teléfono sobre qué llamadas debe atender el dentista (otros dentistas, hijos, cónyuge, pero nunca cualquier llamada de manera indiscriminada).
3. Contestar con un tono de voz agradable.
4. Una llamada que no se responda pronto da mala impresión y sensación de falta de atención a la persona que llama.
5. Descolgar el teléfono con un saludo corto y que identifique el lugar al que se ha realizado la llamada y la persona que lo contesta.
6. El teléfono no debe utilizarse para entablar una conversación, sino para transmitir un mensaje; por tanto, la respuesta al paciente debe ser clara, corta y concisa.
7. El teléfono se cuelga después de que haya colgado la otra persona, ¡nunca antes!
8. Es útil preguntar al paciente a qué hora prefiere que se le hagan llamadas y respetarlo si es posible.
9. El teléfono en el consultorio no debe usarse para hacer llamadas personales. Debe estar ocupado lo justo y necesario a nivel profesional y no personal.

Control de la práctica a través del teléfono

- El recuerdo de citas del día anterior es una práctica muy útil que disminuye el número de horas perdidas en la siguiente jornada.
- Cuando el paciente falta a su cita es importante anotarlo en su ficha, sobre todo cuando no lo ha notificado o comunicado con anterioridad.
- Llamar a los pacientes que se les haya realizado alguna intervención que conlleve dolor o molestias para interesarse por su estado y tranquilizarlos.
- No es conveniente dar tarifas de precios por teléfono, sino dar una cita informativa para realizar el presupuesto.
- El teléfono nunca debe quedar desatendido.
- Las llamadas para cobrar honorarios son muy delicadas, conviene intentar no discutirlo por teléfono sino que el paciente venga a la consulta a resolverlo.

1. Fundadora y Directora de Psicodent, es Psicóloga Clínica y Consultora en Odontología con Acreditación europea EuroPsy-EFPA.
Contacto: helgamediavilla@psicodent.org

2. Odontólogo con MBA en Gestión Sanitaria, Director del Máster en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales, Director Académico de PsicoDent.
Contacto: marioutrillatrinidad@hotmail.com

today

Publicado por Dental Tribune International

Director General
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos -Tel.: +1-305 633-8951

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

Diseñador Gráfico Javier Moreno
j.moreno@dental-tribune.com

DT International

Licensing by Dental Tribune International

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor Yvonne Bachmann
Claudia Duschek
Copy Editors Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance Dan Wunderlich
Business Development Claudia Salwiczek
Media Sales Managers
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Jan Agostaro (*International*)
Melissa Brown (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Maria Kaiser (*USA*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
Marketing & Sales Services Esther Wodarski
Nicole Andrä
Accounting Karen Hamatschek / Anja Maywald
Executive Producer Gernot Meyer

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 *173*
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

www.dental-tribune.com

Grandes ofertas de Vamasa en AMIC

Vamasa, distribuidor exclusivo de los productos de Ultradent en México, ofrece una serie de ofertas y paquetes promocionales sin precedentes en la AMIC Dental 2013.

El composite Amelogen Plus

Conocida por fabricar innovadores productos dentales mínimamente invasivos, los odontólogos pueden ahorrar en la adquisición de productos de Ultradent como la galardonada luz de fotocurado VALO, el adhesivo Peak Universal Bond, el composite Amelogen Plus o el producto líder mundial en blanqueamiento dental profesional, Opalescence Tooth Whitening Systems.

Aproveche estas ofertas de tiempo limitado visitando el stand #341 de Vamasa, desde el 14 hasta 16 noviembre de 2013.

Ultradent cree que la odontología conservadora es el mejor tratamiento, tanto para el paciente como para el odontólogo. Para que los odontólogos consigan restauraciones mínimamente invasivas que perduran, por la compra de una lámpara de polimerización VALO o VALO inalámbrica en AMIC obtendrá gratis una recarga para Peak Universal Bond (en botella o jeringa) y un kit cosmético de Amelogen Plus.

Opalescence es el único producto blanqueador respaldado por más de 20 años de investigación científica y el líder en la industria. Los profesionales que visiten el stand de Vamasa ahorrarán en la compra de Opalescence con estas dos ofertas:

- Compre un kit de Opalescence BOOST Patient y le regalamos una jeringa para Opalescence BOOST (de 1,2 ml)
- Obtenga un 20% de descuento en la compra de Opalescence PF Doctor o de Patient Kit.

Si desea más información sobre productos de Ultradente como VALO, Opalescence Tooth Whitening Systems, Peak Universal Bond o Amelogen Plus, por favor visite el stand de Vamasa en AMIC.

Recursos

- **Vamasa:** vamasa.com.mx

El adhesivo Peak Universal Bond que distribuye Vamasa.

Aproveche la oferta en el sistema de blanqueamiento Opalescence BOOST.

Hablamos con el Dr. Eugenio Velasco

"La cirugía guiada es una técnica predecible y segura"

El reconocido implantólogo Eugenio Velasco Ortega, Profesor y Director del Máster de Implantología Oral en la Universidad de Sevilla (España), publicó recientemente un libro titulado "Implantología Oral Guiada Asistida por Ordenador" (Ed. Ripano). El libro ofrece la explicación más clara y práctica de esta técnica, que ha revolucionado la especialidad.

¿Cuáles son las ventajas de la implantología asistida por computadora?
La implantología oral guiada asistida por computadora constituye una nueva visión multidisciplinaria del tratamiento implantológico que permite la valoración integral del paciente, lo cual incluye la evaluación sistémica y oral, la información diagnóstica proporcionada por las imágenes tomográficas, la planificación del tratamiento, la realización de la fase quirúrgica y prostodóncica y las revisiones periódicas de la fase de mantenimiento. Las nuevas técnicas de implantología oral guiada por computadora permiten al profesional establecer un plan de tratamiento de forma interactiva y virtual. Después de obtener una tomografía computarizada de haz cónico y su integración en un programa informático específico, el clínico puede mediante la elaboración de una férula guiada realizar la fase quirúrgica y prostodóncica, incluso en una misma sesión operatoria.

¿Cuán importante es el diagnóstico?
Los aspectos sistémicos del paciente deben ser considerados porque pueden modificar o contraindicar el protocolo clínico de cirugía guiada. La existencia de factores de riesgo generales, como el consumo de tabaco o enfermedades crónicas (diabetes, osteoporosis), pueden indicar la necesidad de realizar un protocolo implantológico convencional que evite un incremento en la prevalencia de complicaciones o fracasos. Los factores de riesgo orales, como enfermedades de la mucosa oral, periodontitis no controladas, lesiones óseas de tipo quístico, lesiones periapicales o quistes residuales, presencia de dientes o restos radiculares, deben ser tratados previamente. En el diagnóstico también es muy importante la valoración oclusal del paciente. La dimensión vertical determina la distancia intermaxilar, y por tanto, la relación corona/implante, afectando la estética y determinando la anatomía y altura de las coronas. El volumen óseo residual maxilar y mandibular determina la cirugía e inclinación de los implantes. Estos requerimientos deben ser ajustados a cada caso clínico individual.

¿Qué ofrece al clínico la tomografía TCHC?
Las nuevas técnicas tridimensionales han revolucionado la implantología oral, ya que permiten al profesional estudiar en un modelo maxilar o mandibular virtual las diversas alternativas en la localización de los implantes según las características morfológicas de los maxilares y así establecer el protocolo quirúrgico más favorable de acuerdo al diagnóstico individualizado del paciente. La tomografía computarizada de haz cónico (TCHC) puede constituir una técnica diagnóstica básica para el clínico en la planificación diagnóstica de los pacientes con edentulismo parcial o total ya que, además de valorar la morfología anatómica, proporciona una buena medición de los rebordes alveolares residuales en sentido vertical y horizontal para la inserción de los implantes, así como de la proximidad de estructuras que deben ser evitadas.

¿Son muy difíciles de dominar los programas interactivos?
Los sistemas informáticos permiten la planificación virtual de la rehabilitación protésica previa a la cirugía, la selección del número y situación espacial de los implantes. El manejo de estos programas es relativamente sencillo, y requiere por parte del profesional algunas sesiones de entrenamiento.

¿Cuán fiel es la parte quirúrgica respecto a la planificación virtual?
La cirugía guiada constituye una técnica predecible y segura de inserción quirúrgica de los implantes, ya que proporciona al implantólogo un método preciso de fresado progresivo para conseguir un lecho óseo que favorezca extraordinariamente su estabilidad primaria. La precisión del método radica en la valoración de la posible diferencia existente entre la anatomía del paciente, la imagen tridimensional previa y la posición quirúrgica conseguida de los implantes con respecto a su localización o la angulación. En general, se ha demostrado que la realización de los lechos óseos para la inserción de implantes por cirugía guiada asistida por computadora es más precisa significativamente que la inserción manual.

Lea la entrevista completa en el próximo número de Dental Tribune.

Recursos

- **Ripano:** www.ripano.eu

Mitsui expandirá Heraeus tras su adquisición

El grupo de metales preciosos alemán Heraeus vendió su división dental a Mitsui Chemicals en una movida sorpresiva. Dental Tribune Japón visitó la sede de la compañía en Tokio para hablar con su vicepresidente ejecutivo, Minoru Koshibe, sobre las razones de la adquisición por parte de su compañía, especializada en productos químicos y la fabricación de plásticos.

Minoru Koshibe, vicepresidente ejecutivo de Mitsui, empresa que adquirió Heraeus.

¿Ha sido el lento crecimiento económico de Japón una de las razones para la adquisición Heraeus?

Siendo una empresa química diversificada, el 70% de nuestro negocio proviene de la fabricación de productos químicos, incluidos los productos petroquímicos. Por esta razón, nos afectan cambios macroeconómicos como el aumento de los precios del petróleo. Después de la quiebra de Lehman Brothers y las duras condiciones económicas que siguieron, no percibimos un futuro de crecimiento y continuidad, así que decidimos cambiar nuestra dirección corporativa hacia áreas menos afectadas por los ciclos económicos, como la atención de la salud.

A pesar de que originalmente estábamos en la industria médica, no fuimos capaces de avanzar rápidamente en este ramo porque vendimos esta división muy pronto. Sin embargo, posteriormente empezamos a desarrollar lentes ópticas de monómero, que ganaron una cuota de mercado muy importante en Japón. Después planificamos ampliar las operaciones de nuestra subsidiaria Sun Medical a nivel mundial. Por desgracia, nos dimos cuenta de que esto probablemente tomaría de 20 a 30 años, así que finalmente decidimos adquirir una empresa posicionada a nivel global en el mercado de materiales dentales.

¿Qué factores influyeron en decidirse por Heraeus?

Hicimos una lista de los diez principales fabricantes de materiales dentales del mundo y la redujimos a unas pocas empresas, después de haberlas analizado desde diversas perspectivas. Para nuestros planes de expansión global, Heraeus era la mejor opción, además de que la compañía estaba constantemente tratando de ampliar su alcance en CAD/CAM dental, un nuevo segmento de negocios para el que se prevé un crecimiento extraordinario en el futuro. Si Heraeus no hubiera tenido una división de servicios digitales, creo que hubiéramos adquirido otra empresa, por lo que su división de CAD/CAM fue un factor decisivo. Por lo tanto, fue la primera compañía a la que contactamos.

¿Piensan aumentar el alcance de Heraeus en EE UU y la UE?

Hemos estado promocionando en esos mercados el adhesivo Super-Bond, que es su producto clave, a través de Sun Medical, pero las ventas no han cumplido con nuestras expectativas en el pasado. A pesar de la difícil situación del mercado, queremos ampliar nuestros canales de ventas en Europa y América del Norte, ya que son los mercados más importantes para materiales de precios elevados.

Nuestro objetivo es integrar nuestras tecnologías con los canales de ventas de Heraeus Kulzer. Los materiales dentales han evolucionado a resinas compuestas y nuevos materiales híbridos que cumplen diversos requisitos estéticos, y queremos crear una sinergia para hacer el mejor uso posible de nuestras tecnologías de polímeros con los nuevos servicios digitales. El metacrilato de metilo es sin duda el estándar de oro actual, pero queremos desarrollar materiales dentales con nuevos polímeros. Creemos que la tecnología clave para lograr esto será el CAD/CAM y la impresión en 3D.

¿Qué resultados espera en Japón de la adquisición?

Queremos que los materiales dentales sean el núcleo de nuestro negocio global. Como Sun Medical es mucho más pequeña que Heraeus, decidimos establecer nuestra sede de materiales dentales en Alemania, la cual inició operaciones en abril. A partir de ahí, Sun Medical ampliará su negocio a nivel mundial. El valor combinado de Heraeus y las empresas de nuestro grupo es actualmente un poco menor de ¥ 50 mil millones (500 millones de dólares), lo cual queremos aumentar a través de fusiones y adquisiciones similares a las que hace 3M, que consideramos como un modelo a seguir. Nuestro objetivo es que el crecimiento de Heraeus Kulzer sea más rápido que antes de la adquisición.

¿Cómo evalúa la posición actual de Heraeus en el mercado?

A pesar de que tiene una fuerte presencia en los mercados norteamericanos y europeos, su posición en Asia no es muy significativa. Mitsui por otro lado es una gran fuerza en Japón y el sureste asiático, y contamos con buena información sobre mercados como Tailandia, Indonesia y Malasia. Creemos que

Flexibilidad

Presentando el A-dec 400, una meditada estrategia sobre la productividad, la ergonomía y la comodidad. Elegancia en un paquete versátil. El sillón A-dec 400 combina forma y función para ofrecerle menor complejidad y más estilo, a un precio que es una belleza.

Para obtener más información, llame al +1.503.538.7478 o visite a-dec.com.

a-dec®
reliablecreativesolutions™

Sillones
Sistemas de suministro
Luces
Soportes para monitores
Gabinetes
Piezas de mano
Control de infecciones

© 2013 A-dec Inc.
All rights reserved.

con el derecho de comercialización, la marca Heraeus Kulzer se puede ampliar con éxito en esa región. Nuestra empresa y Heraeus complementan los puntos fuertes y débiles de cada una.

Las decisiones en Heraeus se harán como parte de la gestión del Grupo Mitsui Chemicals. Heraeus es una subsidiaria totalmente de nuestra propiedad, lo que significa que las inversiones estarán bajo nuestro control y se aplicarán considerando el balance general de la empresa. Como nuestra estrategia de gestión es dirigir nuestro posicionamiento hacia el cuidado de la salud, el personal de Heraeus puede confiar en un buen uso de los recursos para su gestión y una alta prioridad de inversiones futuras en este campo.

Mitsui adquirió recientemente acciones del fabricante de prótesis DENTCA. ¿Piensa adquirir otras empresas dentales?

Creemos que la fórmula de DENTCA puede ser una buena oportunidad, ya que permite captar los datos intraorales de un paciente en computadora para crear una prótesis completa o parcial, que luego se vende en línea en Amazon. Esto es posible debido a que la legislación farmacéutica de EE UU no es tan estricta como la de Japón.

Queríamos adquirir también el método de procesamiento de datos de DENTCA, una empresa dirigida por dentistas. No utilizan los datos de los pacientes como en CAD/CAM, sino en función de su experiencia. Por desgracia, actualmente no tenemos la capacidad para procesar estos datos, por lo que creemos que tendremos que reclutar a dentistas y graduados de odontología como empleados en el futuro. Los directivos de la compañía tienen un elevado nivel de conocimientos en materia de procesamiento de datos, y queríamos utilizar esto como una herramienta competitiva para la expansión de la empresa. Por eso nos decidimos por adquirir DENTCA.

Creceremos explotando nuestros puntos fuertes en áreas factibles, pero si hay empresas que puedan mejorar nuestros puntos débiles, consideraremos su adquisición. Queremos ampliar el alcance de los materiales dentales a través de la innovación tecnológica con el fin de convertirnos en uno de los cinco principales fabricantes de materiales dentales en el mundo, capaz de competir con compañías norteamericanas y europeas.

Nuevo detector de caries Faceligh

W&H presentó una nueva e innovadora forma de detectar la caries durante el tratamiento, el dispositivo llamado Facelight.

Gracias a la iluminación de las cavidades abiertas con Facelight, la caries aparece en rojo fluorescente, lo que la distingue fácilmente del tejido sano, que se visualiza en verde fluorescente. Este contraste se intensifica gracias a las gafas de diagnóstico que se incluyen en el kit.
Esta nueva tecnología ofrece una rápida y precisa detección de la caries y facilita un tratamiento mínimamente invasivo, ya que permite eliminar de forma selectiva la dentina infectada durante el tratamiento, garantizando un mínimo riesgo de recidiva de caries.

Estado inicial de la caries profunda antes del tratamiento.

La luz de Facelight permite distinguir claramente la fluorescencia verde del tejido dental sano, mientras que las zonas infectadas se distinguen por su fluorescencia roja.

CROIXTURE

PROFESSIONAL MEDICAL COUTURE

EXPERIENCE OUR ENTIRE COLLECTION ONLINE

WWW.CROIXTURE.COM