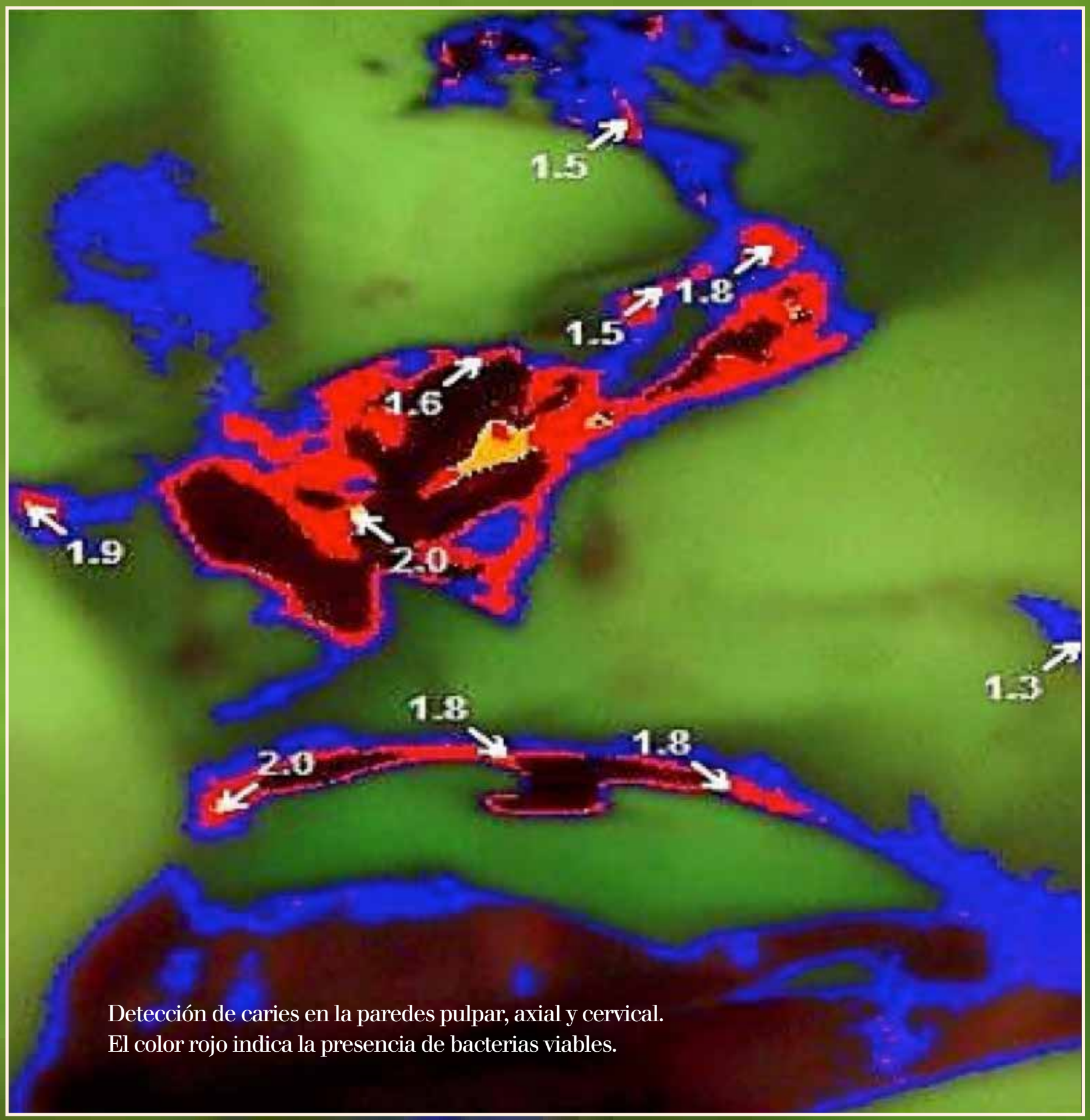
Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Spanish Edition

Publicado en Madrid | www.dental-tribune.com | No. 5-6, 2015 Vol. 10

Técnica Laminar

Estrategias clínicas y estéticas



Detección de caries en la paredes pulpar, axial y cervical.
El color rojo indica la presencia de bacterias viables.

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE SPAIN

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

Marketing y Ventas
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

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

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

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

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor Claudia Duschek
Editorial Assistants Anne Faulmann, Kristin Hübner
Copy Editors Sabrina Raaff, Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Chief Financial Officer Dan Wunderlich
Chief Technology Officer Serban Veres

Business Development Claudia Salwiczek
Jr. Manager Business Dev. Sarah Schubert
Project Manager Online Tom Carvalho
Event Manager Lars Hoffmann
Education Manager Christiane Ferret
Marketing Services Nicole Andrä
Event Services Esther Wodarski
Accounting Services Karen Hamatschek, Anja Maywald, Manuela Hunger

Media Sales Managers
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Melissa Brown (*International*)
Antje Kahnt (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Maria Kaiser (*North America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
Barbora Solarova (*Eastern Europe*)

Executive Producer Gernot Meyer
Advertising Disposition Marius Mezger

Dental Tribune International
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

Regional Offices

ASIA PACIFIC
Dental Tribune Asia Pacific Ltd.
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building, 105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 |Fax +8523113 6199

THE AMERICAS
Tribune America, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2015 Dental Tribune International.
All rights reserved.

Juan M. Molina, director general de Henry Schein en España y Portugal, durantes su presentación a los medios.

Henry Schein España ofrece estrategias en salud dental

El segundo «encuentro con la prensa» de Henry Schein, celebrado el 14 de octubre de 2015 en el Centro Tecnológico de Henry Schein de Madrid, acogió a representantes de la prensa especializada en salud dental que discutieron sobre el futuro de la odontología en España.

El encuentro comenzó con una presentación de las oportunidades en el mercado español de la salud dental, las innovaciones en el portfolio de productos y servicios de la compañía, así como ConnectDental, servicio que integra una serie de productos adicionales que ayudan a mejorar la eficiencia de la consulta y el laboratorio, al igual que la calidad de la atención al paciente.

Henry Schein lanzó su programa de soluciones de valor añadido, llamado BUSINESS SOLUTIONS. Este se compone de: asesoría, formación clínica y laboratorio, marketing digital, software de gestión, plataforma digital clínica y laboratorio, infraestructuras IT y comunicación, contratos de mantenimiento, diseño de clínicas y financiación a medida. Este paquete de soluciones ayudar a dirigir una clínica de forma más eficiente y prestar una mejor calidad de servicio a los pacientes.

«Estoy muy orgulloso de presentarles el nuevo concepto de BUSINESS SOLUTIONS que se lanza al mercado hoy mismo», subrayó Juan M. Molina, director general de Henry Schein en España y Portugal. «Nuestros servicios de valor añadido van orientados a ayudar a nuestros clientes en momentos en el que el mercado está en pleno cambio, donde la concentración de clínicas y fabricantes, así como las necesidades de los pacientes cada vez con más facilidad de acceso a la información, hace complejo poder prestar atención a la gestión de la clínica para seguir ganando en eficiencia y fidelización de clientes. Ese es nuestro objetivo. Ayudar a los profesionales de la salud a gestionar mejor sus clínicas mientras ellos cuidan de sus pacientes.»

Los participantes tuvieron la oportunidad de conocer más acerca de los productos y servicios de este distribuidor especializado en salud dental mediante demos de información interactivas. El equipo de especialistas informó a la prensa especializada sobre las mejores prácticas en los ámbitos de clínica y laboratorio.

Además, los participantes también recibieron un resumen detallado del programa global Henry Schein Cares y proyectos equivalentes españoles, como la continuidad del programa "Back to School" (Vuelta al cole) o el compromiso de los Team Schein Members con la comunidad. DT

Demo del flujo digital con los medios.

Recursos

• Henry Schein: www.henryschein.es

Los asistentes se interesaron por las novedades presentadas.

EXPODENTAL proyecta la mayor edición de su historia

Un total de 246 empresas de 14 países ha confirmado su participación en Expodental 2016, que crece en todas las áreas y alcanza 18.541 m².

Organizada por IFEMA en colaboración con la Federación Española de Empresas Sanitarias (FENIN), Expondental se celebrará del 10 al 12 de marzo de 2016, en los pabellones 3, 5 y 7 de Feria de Madrid

Precisamente, y en previsión de este crecimiento, la organización de EXPODENTAL decidió la ampliación del espacio en más de 1.000 m2 de Feria de Madrid.

EXPODENTAL 2016 contará con la participación de 54 nuevas empresas, así como la significativa presencia de firmas extranjeras procedentes, además de España, Alemania, China, Corea, Dinamarca, Francia, Italia, Malasia, México, Países Bajos, Polonia, Portugal, Suecia y Suiza, lo que confirma la dimensión internacional de la feria y su ranking en el sector europeo.

Por otra parte, entre las novedades de esta edición, se encuentra la incorporación del área de Formación, que concentrará toda la oferta del sector dental sobre las etapas académicas de postgrado, especialidades y formación continua de las empresas y que ofrecerá un contexto de información de gran interés para profesionales y futuros profesionales. En esta misma línea de objetivos, se celebrará el Día del Estudiante el jueves 10 de marzo.

Además, de forma paralela a la exhibición comercial se desarrollará en el Speakers´Corner, un programa de presentaciones que abordará los últimos tratamientos y avances tecnológicos de una industria en permanente desarrollo.

EXPODENTAL reunirá una completa oferta de productos y novedades en torno a los sectores de equipamiento, consumo e instrumental de clínica; prótesis; implantología; ortodoncia, servicios e informática, convirtiéndose, una vez más, en el escaparate del sector y el punto de encuentro clave de profesionales y compañías de equipos y productos dentales. DT

Recursos

• Expodental: www.expodental.ifema.es

Expodental celebrada en 2014.

Foto: Ostelology Foundation

Aprenda de los mejores especialistas internacionales en regeneración dental

Los Simposios Internacionales de la Osteology Foundation son famosos por su intensiva formación teórica y práctica en talleres que se han convertido en la marca distintiva de la fundación.

La fundación ofrece 20 talleres prácticos y tres cursos de Master Clinician para aprender las terapias regenerativas de los mejores especialistas y adquirir su propia experiencia en el Simposio Internacional de Mónaco, que se celebra en abril de 2016.

Las terapias regenerativas requieren un alto grado de destreza, desde la primera incisión hasta la última sutura. Mantenerse actualizado depende de la práctica y el ensayo periódicos, dado que el repertorio de terapias se complementa constantemente con nuevas técnicas y nuevos materiales.

El 21 de abril de 2016, día previo al Simposio Internacional de Osteology, se realizarán 20 talleres teóricos y prácticos. Además se organizarán por primera vez tres cursos de Master Clinician.

Un día completo dedicado a aprender de los expertos

«El «PORQUÉ» y el «CÓMO» de la terapia regenerativa» es el tema principal del simposio. Los mejores ponentes de todo el mundo pasarán dos días presentando y hablando de los conocimientos actuales y cuestiones relevantes de las terapias regenerativas. Además, el día anterior al congreso estará dedicado exclusivamente a la capacitación y al aprendizaje. Osteology Foundation organiza cinco talleres prácticos y tres talleres teóricos, además de los tres cursos de Master Clinician. Asimismo, habrá doce talleres prácticos y teóricos organizados por la Foundation y los Gold Partners.

La «puesta en práctica» es el lema de los talleres prácticos

Los procedimientos para la regeneración ósea y del tejido blando son el eje de los ejercicios prácticos. Utilizando diferentes modelos como mandíbulas de cerdo, los asistentes aprenderán de forma gradual la formación de colgajos, los tipos de incisión y las técnicas de sutura, practicarán el ensanchamiento de la mucosa queratinizada, realizarán aumentos óseos verticales y horizontales usando diferentes técnicas, practicarán la conservación de la cresta en combinación con el sellado de alveolos o probarán el tratamiento de los defectos óseos en los sitios de implantes. El claro objetivo de los talleres consiste en enseñar a los participantes conceptos terapéuticos actuales y ofrecerles consejos prácticos para el día a día de la clínica odontológica.

Talleres para investigadores

Osteology Foundation también se enorgullece de organizar talleres para investigadores. Dos talleres teóricos estarán dedicados a los aspectos metodológicos y al diseño de la investigación en el ámbito de la investigación clínica, y un tercero se centrará en la biología celular y en la histología en la investigación de materiales.

Por primera vez: cursos Master Clinician

Los cursos Master Clinician, incluidos en el precio de la inscripción, son un concepto novedoso y se organizarán por primera vez en Osteology Mónaco 2016. En estos cursos teóricos, expertos de renombre presentarán técnicas y procedimientos sobre los temas siguientes:

- Colgajos e injertos en la recesión gingival
- Colocación del implante después de la extracción - ¿cómo proceder?
- Cómo abordar los defectos del tejido duro y blando en la zona estética.

Información adicional e inscripciones

La página del congreso, www.osteology-monaco.org, incluye el programa completo del congreso y de todos los talleres, así como información sobre los ponentes, idiomas, etc. Ya está abierta la inscripción online. Reserve su plaza lo antes posible, ya que el número de asistentes a cada taller es limitado. DT

Presente casos clínicos en la Conferencia Global de MIS en Barcelona

La compañía de implantes MIS Implants Technologies, que celebrará la MIS Global Conference del 26 al 29 de mayo de 2016 en Barcelona (España), ofrece la oportunidad a los odontólogos jóvenes de presentar casos clínicos y técnicas centradas en situaciones difíciles en implantología. Los mejores casos serán presentados en el primer día de la conferencia.

La Conferencia Global de MIS 2013, celebrada en Cannes.

Los odontólogos de hasta 40 años de edad pueden presentar sus casos en inglés por e-mail hasta el 15 de febrero de 2016. Todos los casos serán revisados y pre-aprobados por el comité científico de conferencias y entre ellas se seleccionarán las mejores presentaciones.

El ganador del primer premio será invitado a tomar un curso del especialista en implantología Dr. Eric Van Dooren, que incluye vuelos y alojamiento.

El ganador del segundo premio será invitado a un curso del profesor Stefen Koubi (quien da conferencias a nivel internacional sobre odontología estética, diseño de la sonrisa, y desgaste y erosión), que también incluye vuelos y alojamiento.

El ganador del tercer premio será invitado a un curso en la sede de MIS, incluyendo vuelos y alojamiento, o recibirá productos de MIS por valor de US $1.000.

La Conferencia Global de MIS 2016, subtitulada Implantología 360°, tiene como objetivo ampliar el conocimiento e introducir verdadera innovación bajo el lema «VCONCEPT: Ajustando el volumen de hueso y tejido blando», e incluirá conferencias, presentaciones de casos clínicos y talleres prácticos.

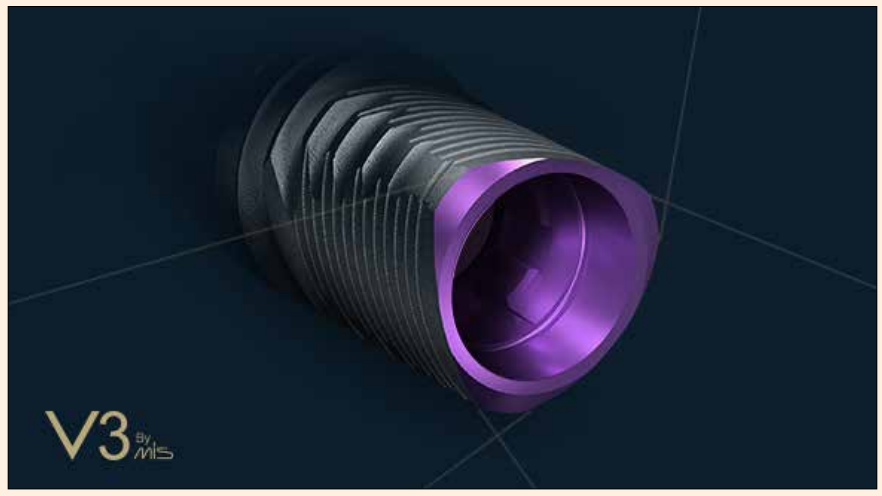
Profesionales experimentados explicarán el VCONCEPT o Concept V, proporcionando una amplia experiencia de las actuales tendencias terapéuticas basadas en la evidencia en implantología y la presentación de las últimas modalidades de tratamiento basadas en la filosofía de MIS, «Que sea simple», en particular el sistema de implantes V3. DT

Recursos

• Normas para participar: mis-implants.com/upload/pdf/Call_for_clinical_cases.pdf
• Sistema V3: www.dental-tribune.com/products/1810_mis_implants_technologies_ltd_mis_v3_implant_system.html

El nuevo implante V3 aumenta el tejido óseo y el tejido blando

El nuevo implante V3 de conexión cónica de MIS Implants Technology es el resultado de un largo proceso de investigación, del cual ha nacido un implante simple, fácil de usar y con excelente funcionalidad y rendimiento.



Primer plano del V3, el nuevo implantes de MIS.

MIS afirma que el Concepto V (V-MIS afirma que el Concepto V (V-Concept) en el que se basa este tipo de implante es un avanzado paso en la evolución de la implantología oral. Su revolucionario diseño triangular optimiza la biología periimplantaria, dotando al hueso crestal de mayor volumen y vitalidad en las zonas más críticas.

La conexión cónica de implante V3 posee un diseño que proporciona beneficios biológicos en tejidos duros y blandos y excelentes resultados estéticos. Entre las ventajas de estos implantes están las siguientes:

– Mejor estabilidad primaria y supresión del estrés cortical

– Acelerada estabilidad secundaria

– Mayor vitalidad y volumen de tejidos periimplantarios

– Protocolos quirúrgicos simplificados (fresa final para todos los tipos de hueso)

– Biomecánica superior

– Conexión cónica de 12 por fricción y modificación de plataforma

– Perfiles de emergencia cóncavos en su exclusiva línea de pilares protésicos

MIS Implants Technologies lanzó su nuevo implante en el congreso EuroPerio8, en Londres, el cual está indicado para una amplia gama de necesidades quirúrgicas.

«El V3 ha llegado para para cambiar el futuro, ofreciendo avances biológicos sin precedentes en la implantología, y un aumento significativo del volumen óseo y de los tejidos blandos donde es más importante», declaró Elad Ginat, Product Manager de MIS.

La anterior afirmación se respalda en la colocación de más de 2.000 implantes V3 en casos clínicos realizados y publicados por algunos de los expertos más respetados el campo de la implantología oral. Los casos se iniciaron en 2012 y fueron realizados con la colaboración con institutos de investigación y universidades de todo el mundo.

«La parte coronal triangular del implante V3 es un conceto totalmente nuevo», agregó Ginat. «Su forma única permite la formación de huecos a los lados del implante y la osteotomía, la creación de zonas abiertas libres de compresión, que se llenan inmediatamente con sangre para formar un coágulo estable y aceleran la osteointegración para obtener una regeneración ósea más rápida».

La forma triangular permite además el anclaje seguro en tres puntos y proporciona a los implantólogos más flexibilidad para la colocación del implante, ya sea hacia el el plano bucal o hacia un implante adyacente, según sea necesario, para obtener más hueso. Además, el implante V3 se puede utilizar en situaciones clínicas en las que un implante tradicional requeriría un diámetro más pequeño.

Todo esto forma parte del innovador V-Concept, un enfoque universal para la implantalogía oral basado en tres puntos, según explicó Ginat.

«El primer punto es el propio implante V3, que viene con una sola fresa para realizar una osteotomía exacta, conformada para proporcionar una estabilidad primaria óptima en todo tipo de hueso. La cabeza triangular del implante reduce la compresión del hueso cortical sin comprometer el anclaje de la cresta.

El segundo punto es la estética. El volumen de hueso adicional afecta al volumen de los tejidos blandos, que se refuerza aún más con componentes protésicos en forma de tulipán, que ofrecen resultados sostenibles y saludables. Con más hueso y tejidos blandos para trabajar desde el principio, los odontólogos pueden lograr resultados estéticos mucho mejores en un menor tiempo de cicatrización.

El tercer punto es la sencillez, que es parte de la filosofía de MIS, resumida en su lema «Make it simple». Los odontólogos pueden disfrutar de los beneficios del Concepto V —mayor volúmen óseo y de tejidos blandos— sin tener que aprender nuevos protocolos o técnicas. Además, el kit quirúrgico V3 hace los procedimientos simples, seguros y precisos.

«El Concepto V es una innovación de la que MIS está muy orgullosa, porque beneficia directamente a nuestros clientes, ya que que ayuda a los odontólogos a simplificar los procedimientos, mejorar las tasas de éxito, reducir el tiempo de sillón y lograr mejores resultados estéticos», concluyó. DT

Recursos

• MIS: www.mis-implants.com/International/ES.aspx

©MIS Corporation. All Rights Reserved

MORE BONE Where it Matters Most...

Find out more about the new V3 Implant at: www.V3-implant.com

V3 By MIS

Nueva York congrega a lo mejor de la odontología internacional

Las cifras no mienten y el Congreso de Nueva York atrajo en su edición de 2015, que tuvo lugar del 27 de noviembre al 2 de diciembre, a casi 60.000 personas, 20.000 de ellas odontólogos

La presencia hispanoamericana fue uno de los componentes principales de esta notable afluencia, con la participación de instituciones como la Asociación Dental Mexicana, la Asociación Odontológica Dominicana, el Colegio de Cirujanos Dentistas de Costa Rica, la Escuela Superior de Implantología de Barcelona o las universidades de Puerto Rico o Coahuila, entre muchas otras.

La feria comercial presentó pabellones exclusivos de Implantes o Invisalign, cientos de demostraciones en los stands y cirugías en vivo, además de miles de avanzados productos de compañías norteamericanas y extranjeras.

La compañía Henry Schein, el mayor distribuidor de productos dentales de Estados Unidos, ha decidido por su parte que el futuro de la odontología es digital. Schein ofreció un desayuno para dar a conocer su amplia gama de soluciones digitales, llamada ConnectDental.

Stanley Bergman, presidente y director ejecutivo de Schein, explicó el interés de la compañía en la tecnología digital que, bajo el paraguas de ConnectDental, ofrece escáneres intraorales digitales, dispositivos y materiales de fresado e impresión, tomógrafos de haz cónico 3-D, software para el gestión de la práctica y soluciones digitales para laboratorio, además de cursos de educación.

La mayor sorpresa del GNYDM 2015 fue la participación por primera vez de la Sociedad Cubana de Estomatología, representada por los Drs. Estela Gispert y Luis Bécquer, presidenta y vicepresidente de la misma, respectivamente. Su presencia en Estados Unidos se debe al deshielo de las relaciones entre Cuba y EE UU y al interés de las empresas norteamericanas por la educación dental y el potencial del mercado cubano.

Gispert y Bécquer participaron por primera vez en este importante foro dental norteamericano y se reunieron con directivos de asociaciones y empresas, además de dictar cursos sobre «El riesgo de cariología en la población escolar» y «Expectativas de salud oral en la tercera edad según el estado social».
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_4770.htm

La Asociación Odontológica Dominicana participó con medio día de conferencias impartidas por los Drs. Arturo Vargas, Carlos Alfonso y Lupo Villegas, las cuales fueron moderadas por el presidente de AOD, Dr. Norberto Puello.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_3680.htm

La Escuela Superior de Implantología de Barcelona (ESI Barcelona) ofreció dos días enteros de conferencias, con un programa que abarcó desde implantes y rehabilitación a estética y fotografía dental, en el que participaron los Drs. Armando Badet, José Alejandro Unzueta, Pablo Ensinas, Fernando Autrán, Pablo Galindo, Milko Villarroel, Norberto Manzanares, Sergio Cacciacane, Mario Rodríguez Tizcareño o Miladinov Milos.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_4690.htm

La Universidad de Puerto Rico, dirigida por Noel Aymat, presentó conferencias de los Drs. Germán Salazar, Uzkelia Uzcategui, Mitzy Pérez y Rosana Hanke-Herrero.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_2400.htm

La Universidad Autónoma de Coahuila (México) por su parte llevó a Nueva York a Alejandro Gil, Elia Guadalupe Peña Morales, Nora Amelia Villegas, Jorge Franco, Carlos Alva y a su decano, Oscar Rodríguez.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_2420.htm

El Colegio de Cirujanos Dentistas de Costa Rica promocionó su congreso de 2016 y llevó al evento neoyorquino a los conferencistas Eva Cortes y Daniel Chavarría.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_5670.htm

La Academia Internacional de Odontología Integral (AIOI) llevó por su parte a Juan B. Sanmartín Jr., Amilkar Javier Rocha Aguila, Luis Bueno y Moacyr E. Castillero.
http://www.gnydm.com/templates/education-course-details/_3690.htm

Además, especialistas como el Dr. Eduardo Ceccotti (Argentina) ofrecieron también cursos de casos clínicos que atrajeron a una gran cantidad de público.

El GNYDM, el mayor evento educativo y comercial de Estados Unidos, se ha constituído en una reunión de gran importancia para la odontología hispanoamericana, que atrae a los más reconocidos conferencistas de Latinoamérica y España.

Consulte la lista completa de los dictantes hispanoamericanos en Nueva York en la página web del Congreso. DT

Recursos

- GNYDM: www.gnydm.com

Los directivos de la Sociedad Cubana de Estomatología, Dr. Luis Becquer y Dra. Estela Gilbert (segundo y cuarto por la izquierda), asistieron por primera vez al Congreso de Nueva York

Marcela y Dunia Gil, propietarias de la empresa de implantes española Microdent, estuvieron presente en el GNYDM junto a la plana mayor de la compañía.

El stand de Planmeca ofreció grandes novedades y estuvo abarrotado.

Rafael Antonio presentó en Nueva York el acoplador de piezas de mano Prometheus Coupler, que tiene luz LED incorporada y conecta con dispositivos de KaVo, NSK, Star o Midwest.

El Congreso de Nueva York y la Universidad de Puerto Rico llevaron al salón de exposiciones a un grupo de pleneros, que llenaron el lugar de cálido ritmo caribeño.

La Dra. Amarilis Jacobo, que fue nombrada recientemente Médica del Año por la Asociación Hispana de Ejecutivos del Cuidado de la Salud de Nueva York, con la Dra. Virginia Laureano, ex secretaria ejecutiva de AOD.

Sophie Böhmert, creadora de la empresa de moda para odontólogos Croixture (www.croixture.com), con el Dr. David Hoexter, director de Dental Tribune USA, en el stand de la compañía en el Pabellón de Alemania.

El Dr. Rubén Moronta, expresidente de la Asociación Odontológica Dominicana USA, a la entrada del Centro de Convenciones del Congreso de Nueva York.

El Dr. Juan Sanmartín Jr. (Panamá) durante la recepción de bienvenida para los asistentes extranjeros al congreso.

Los directivos del stand de la empresa de implantes GMI en el GNYDM.

Parte de la delegación de Perú en el congreso, entre los que aparecen los Drs. Juan Enrique Bazán y Miguel Saravia.

La presentación sobre diseño de la sonrisa realizada por el Dr. José Alejandro Unzueta (Bolivia), parte del simposio de ESI Barcelona en Nueva York.

El Dr. Pablo Galindo (España) impartió una conferencia sobre implantología.

El vicepresidente de la empresa coreana Meta Biomed, Ian E. Yun, junto a Aitziber Martínez y el Dr. Alvaro Barrios, que ofreció en su stand demostraciones de sus productos para endondoncia. http://goo.gl/oPMFrF

El Dr. Pablo Ensinas (Argentina) durante su presentación sobre Implantes vs Endodoncia, como parte del Simposio de ESI Barcelona. El Dr. Pablo Ensinas (Argentina) durante su presentación sobre Implantes vs Endodoncia, como parte del Simposio de ESI Barcelona.

Los Drs. Scott Ganz (USA) y Mario Rodríguez Tizcareño (México) a la entrada de la sala de conferencias del segundo.

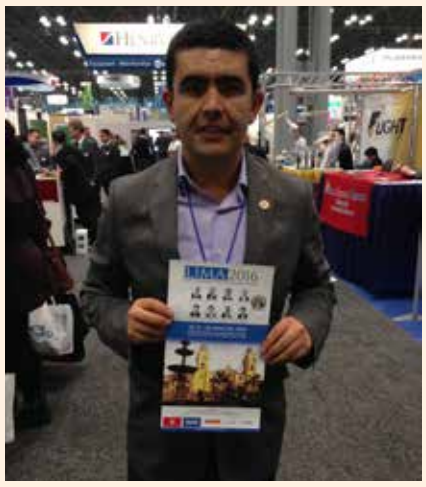
Panorámica del Almuerzo para Presidentes, evento anual del Gran Congreso de Nueva York.

El Dr. Adán Yáñez, presidente de la Federación Dental Ibero-Latinoamericana (FDILA).

El grupo de odontólogos de ESI Barcelona ofreció dos días de conferencias en Nueva York.

Brian Banton, vicepresidente de ventas de los implantes dentales Glidewell explica las ventajas de sus productos en su stand.

Travis Gittens, Business Manager de Dental Tribune USA, con una ayudante en el congreso, donde se distribuyeron cuatro ejemplares del periódico de ferias GNYDM Today.



El Dr. Omar Neyra, directivo del Congreso de la Sociedad Peruana de Prótesis, promovió el evento, que tendrá lugar en mayo en Lima. http://www.sppdmf.org

Los Drs. Olman Montero Salazar y Miguel Aguilar Monge, del Colegio de Cirujanos Dentistas de Costa Rica, en su stand en Nueva York.

Los Drs. Eduardo Ceccotti (Argentina) y Víctor Guerrero (México), presidente del Congreso de la Asociación Dental Mexicana, con un grupo de colegas que asistieron a sus conferencias.

La Dra. Paola Ochoa, directora del Centro de Estética Dental Infinity de Lima (Perú), donde se imparten avanzados cursos en prácticamente todas las especialidades.

Una revolución para los edéntulos

El doctor Miguel Peñarrocha Diago, Catedrático de Cirugía Bucal y Director del Master de Cirugía e Implantología Bucal en la Universidad de Valencia (España), impartió dos relevantes conferencias científicas durante el reciente Congreso Internacional de la Asociación Odontológica Dominicana (CONAOD).

El experto, es autor de diversos libros y también investigador del Instituto IDIBELL (dirigido por el Prof. Cosme Gay Escoda), ofreció una primera charla sobre «Grandes atrofias en el maxilar superior», tema en el que lleva trabajando desde hace años y sobre el cual ha publicado el libro titulado «Tratamiento con implantes del maxilar superior atrófico» (Ed. Ripano). La segunda conferencia abordó el tema de la «Patología periapical al implante» y sus consecuencias, sobre lo que ha publicado un "Atlas de Cirugía Periapical", (Editorial Ergón).

El Dr. Miguel Peñarrocha (derecha) con el director científico de CONAOD, Dr. Cástulo Valdez, después de su conferencia en Santo Domingo.

Implantes en el maxilar atrófico

El Dr. Peñarrocha manifestó que «el libro de implantes sintetiza artículos sobre las atrofias y revisa la literatura sobre este tema. La conclusión más importante es que cuando se compara entre colocar implantes sobre el hueso del paciente y hueso regenerado, va mucho mejor en el hueso maduro del paciente.

El especialista indica que se debe intentar siempre poner los implantes en hueso remanente del paciente, que es de mejor calidad que el hueso creado a partir de injertos. «Hemos hecho estudios de seguimiento a cinco y diez años en los que este hueso se mantiene en perfecto estado, al igual que el tejido alrededor del implante», explica.

La técnica consiste en hacer la implantación en los arbotantes anatómicos, que son las zonas de hueso denso que forman un armazón protector en torno a las cavidades craneofaciales.

«Los implantes se colocan en el hueso remanente que queda en las zonas maxilares, "los arbotantes", por donde pasan las fuerzas masticatorias, especialmente en zona canina y zona de molares, que son las dos áreas más importante porque el canino trasmite la mayor parte de fuerzas en la zona anterior y el molar en la zona posterior. Estas dos áres de transmisión de fuerzas es el hueso último que se pierde, así que buscamos estos lugares donde al paciente le quede hueso remanente», comenta.

«En la zona canina colocamos implantes angulados para buscar el ápice del canino, sobre el cual tenemos buena fijación para los implantes, y en la zona posterior buscamos el hueso en el paladar del primer molar, que es la zona donde suele quedar hueso, colocando los implantes por palatino», prosigue. «En esas dos zonas siempre tenemos buen hueso. Sobre eso montamos los implantes para nuestras prótesis fijas o removibles en pacientes con maxila atrófica», explica Peñarrocha.

Este importante desarrollo clínico es consecuencia de la experiencia desde hace muchos años realizada en la Clinica Odontológica de la Universitat de València de tratar a enfermos de epidermólisis bullosa, los niños de «piel de cristal» que tienen importante atrofia de huesos maxilares. «A raíz de eso, empezamos a utilizar los procedimientos que usabamos en pacientes con epidermolisis en los pacientes sin patologias añadidas y que solamente tenían grandes atrofias maxilares".

Hay muchos desdentados en el mundo, se calcula que quinientos millones, y las estimaciones son que para el año 2020 habrá 38 millones desdentados sólo en Estados Unidos de América del Norte. Peñarrocha lo considera un tema importante porque la población va a necesitar de este tipo de tratamiento debido a que «el injerto de todo el maxilar superior es una cirugía compleja, donde hay mucha reabsorción, y no hay estudios de seguimiento a largo plazo sobre implantes colocados en esta área». El aprovechamiento del hueso residual es así la mejor opción para conseguir el mejor resultado a largo plazo.

El experto explica algo inusual y es que en casos de atrofia maxilar extrema, cuando no hay nada de hueso en maxilar superior, se pueden colocar implantes cigomaticos: «el paciente realmente lleva los implantes en los pómulos y come con los pómulos», y sobre estos implantes se coloca una protesis fija, sin realizar injertos óseos que son siempre complejos para el paciente. Este tipo de cirugias se inició colocando implantes a través del seno maxilar y posteriormente se colocaron por fuera del seno para evitar riesgo de sinusitis, este tipo de implantes cigomáticos extrasinusales se inició Brasil, y el pionero fue el Dr. Reginaldo Migliorança, el primero que en 2006 colocó los implantes cigomáticos extra sinusales» (autor el libro «Rehabilitando Maxilas Atróficas Edentulas sem Enxertos Osseos»).

El Dr. Peñarrocha señala la gran ventaja de este procedimiento: los implantes cigomaticos colocados por fuera del seno no producen sinusitis maxilar, «mientras que cuando se colocan «dentro del seno, se han referido hasta incluso un 20% de pacientes con sinusitis maxilar a largo plazo, a diez años vista».

El experto español explica que tanto los implantes colocados en arbotantes un prodecimiento que permite minimizar los injertos óseos, y evita posibles complicaciones futuras, da buenos resultados y produce pocas molestias para el paciente. «Este tipo de implantes en arbotantes permite muchas veces la carga inmediata, o sea que ponemos implantes angulados, largos, con buena fijación primaria, y ya no necesitan llevar prótesis removibles», continúa.

Patología periapical al implante

El segundo tema que expuso el Dr. Peñarrocha en Santo Domingo se centró en las patologías inflamatorias precoces que afectan a los implantes.

Si bien la mayoría de las patologías periapicales inflamatorias en el diente se solucionan con terapias definidas y establecidas, existe poca la literatura sobre las que afectan a los implantes. Así que el grupo de investigación de Peñarrocha revisó la literatura y escribió varios artículos al respecto para aclarar el tema y ofrecer pautas de actuación.

«Cualquier alteración en el hueso alrededor del implante que no destruya la cortica del hueso de los maxilares, que no es fácil de ver en la radiografía convencional porque esta es una técnica bidimensional, solo se puede ver esta patología con una tomografia computada que nos permita ver en tres dimensiones".

Si lo pensamos bien, cuando fabricamos un lecho en el hueso para fabricar el implante, lo hacemos con una fresa que esta activada por un motor y éste motor, aunque esté estéril, despide aceite. Y ademas están las posibles bacterias y otras impurezas de la boca, el talco de los guantes, los restos del hueso del lecho confeccionado,... todos estos posibles contaminantes al colocar el implante serán arrastrados al fondo del lecho, lo cual puede provacar un proceso inflamatorio periapical al implantes, que si no se trata bien se puede transformar en un proceso infeccioso», explica.

Los problemas de patología periapical al diente, son causadas por dientes en mal estado, y son más fáciles de diagnosticar para el odontólogo. Los problemas de patologia inflamatoria periapical al implante son mas dificiles de diagnosticar, por no estar tan bien estudiadas y porque como no hay ligamento periodontal en el implante la clínica es de distinta.

«En la fase inicial de la periimplantitis apical el paciente refiere dolor a punta de dedo en la zona apical del implante y el odontólogo no ve nada anormal, a veces no hay ningun signos clínico ni radiográfico, y si ve la inflamación de tejidos blandos será varios días después. En la fase incial el profesional puede pensar que el paciente es muy sensible, y no entender cual es el problama. Si no la diagnostica, la lesión va aumentando y finalmente el material purulento rodea el implante hasta que se éste implante se pierde», explica Peñarrocha.

En cambio, «si se tiene claro el diagnóstico y el profesional hace una pequeña ventana en el hueso de la pieza del implante, para realizar cirugía periapical al implante, el porcentaje de curación es del 90% con una operación que es una mínima intervención que libera al paciente del dolor, de un dolor muy importante que existirá mientras no se libera la presión causa por la inflamciòn periapical». Una pequeña colección de pus en una cavidad cerrada que causa mucha presión, puede ocasionar que el paciente tenga un dolor importante.

Así, la indicación en los casos en los que el paciente refiere dolor, si el cuadro clínico es compatible con una patología periapical al implante, la indicación es abrir con cirugía periapical, aún en ausencia de signos clínicos o rdiográficos, porque el paciente deja de sufrir y el implante se puede mantener. Según el Dr. Peñarrocha, uno de cada mil implantes presenta esta patología (la tasa es del 0.5 hasta el 2% de los implantes colocados).

El experto resume que este diagnóstico es esencial «porque para el paciente supone menos sufrimiento, para el fabricante de implantes es mucho mejor que no fallen sus implantes, y para el dentista es una maravilla porque sus pacientes no pierden los implantes, no tienen dolor y no tiene que someterse a los complejos procedimientos ocasionados por un fracaso. DT

Recursos

- Dr. Peñarrocha: miguelpenarrocha.es
- GMI Dominicana: www.facebook.com/gmiimplantsdominicana
- AOD: asociacionodontologicadominicana.com
- CIRUBUCA: facebook.com/cirubuca