

# DENTAL TRIBUNE

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

EDITADO EN MIAMI

www.dental-tribune.com

No. 8 2017 VOL. 14

## Acupuntura y Odontología

*El sendero entre la medicina tradicional china y la occidental*



### 16 EMPRESAS

Christian Bruns, Gerente de IMFOHSA: "Quien más aprende, más valor aporta"



### 14 TECNOLOGÍA

La revolución del CAD/CAM explicada paso a paso por un experto (1)



### 12 ENTREVISTA

Dr. Mario R. Tizcareño: "La odontología debe ser estética y responsable"

**"LADRONES DE SONRISAS", UNA HISTORIA ILUSTRADA DE LA ODONTOLOGIA**



**P. 24**

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

Publicado por Dental Tribune International

**DENTAL TRIBUNE**  
Hispanic & Latin America Edition

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

**Graphic Designer**  
Javier Moreno

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

**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. Inscribirse 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  
Tel.: +44 161 223 1830

**Clinical Editor** Magda Wojtkiewicz  
Nathalie Schüller  
**Online Editor/Social Media Editors** Claudia Duschek  
Kristin Hübner  
Yvonne Bachmann

**Managing Editor** Marc Chalupsky  
**Junior PR Editor** Brendan Day  
Julia Maciejek

**Copy Editors** Hans Motschmann  
Sabrina Raaff

**Publisher/President/CEO** Torsten Oemus  
**Chief Financial Officer** Dan Wunderlich  
**Chief Technology Officer** Serban Veres  
**Business Development Mgr.** Claudia Salwiczek

**Project Manager Online** Tom Carvalho  
**Jr. Project Manager Online** Hannes Kuschick  
**E-Learning Manager** Lars Hoffmann  
**Education Director** Christiane Ferret  
**Event Serv./Project Mgr.** Sarah Schubert  
**Marketing Services** Nadine Dehmel  
**Sales Services** Nicole André  
**Accounting Services** Anja Maywald  
Karen Hamatschek  
Manuela Hunger

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

**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

**Dental Tribune Asia Pacific Ltd.**  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
105-111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 5113 6177 | Fax: +852 5113 6199

**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.  
©2017 Dental Tribune International.  
All rights reserved.

# Excelencia en adhesivos autograbantes



Por Jorge Uribe Echevarría

Profesor Emérito de la Universidad Nacional de Córdoba (Argentina), es uno de los principales investigadores de Latinoamérica. jorgeuribe@ciudad.com.ar

El primer ensayo para crear un agente adhesivo ácido corresponde al químico suizo Oscar Hagger, quien en 1950 desarrolló el ácido glicerofosfórico dimetacrilato o GPDM, producto de la combinación de glicerina con ácido ortofosfórico.

Así, el GPDM fue el primer adhesivo monomérico ácido y fue incorporado al adhesivo Sevriton. Actualmente, la mayoría de los adhesivos son auto-grabantes, lo declare o no el fabricante en su prospecto comercial.

Las resinas compuestas se unen a esmalte y dentina mediante agentes adhesivos autoacondicionantes que tienen por función lograr adhesión con las estructuras dentales y sellar las interfaces.

G-Bond (GC Corporation) es un sistema adhesivo multifuncional, ácido, autoacondicionante y fotopolimerizable, que genera desmineralización e imprimación por reacción ácido-base con formación de sales, con esmalte, dentina y cemento a través de la génesis de una capa de nano-interacción. Esta reacción, que se genera a nivel nanométrico, produce un compuesto de calcio insoluble, haciendo que el tejido dentinario no pierda su balance mineral. La reacción ácido-base finaliza cuando el biomaterial es fotopolimerizado.

Contiene en su composición química monómero de triéster de ácido fosfórico, 4-Meta (4-metacriloxi-etil-trimelitato-anhidro), TBB (tri-n-butylbutano) y un 5.0% de nanopartículas inorgánicas, con un pH ácido de 1.05.

El catalizador del sistema 4-META-MMA-TBB, mejora su eficacia en presencia de oxígeno y agua, ya que El TBB requiere de la presencia de humedad y oxigenación para iniciar la fotopolimerización, lo que se traduce en una reducción de la capa despolimerizada.

Se presenta en monoenvases de 5.0ml (no es monocomponente) o de dosis unitarias de 0,1ml. Antes de la utili-

zación, el envase de G-Bond se debe agitar enérgicamente para homogeneizar la mezcla de los componentes líquidos con la carga inorgánica nanoparticulada, a través de un pilón esférico de cerámica de alúmina de 5.2mm de diámetro, que está incorporado al envase (Figura 1).

Para su aplicación, G-BOND se frota con un microbrush sobre la superficie de la preparación cavitaria durante 20 segundos, se espera 10 segundos para obtener la reacción ácido-base, posteriormente se aspira el solvente con fuente de alta succión o por la inyección de un chorro suave de aire de la jeringa triple y se fotopolimeriza con lámpara LED durante 20 segundos.

Para la evaluación de las muestras se utilizó Microscopía Confocal Laser de Barrido por Reflexión CLSM OLS LEX4000 3D Olympus y Microscopía Electrónica de Barrido por Emisión de Campo FEG SEM Zeiss, con punto crítico (Figuras 2, 3, 4).

Los adhesivos autograbantes como G-Bond se unen a esmalte, dentina y cemento por formación de una capa de nano-interacción e interfaz cero o nula, siempre que el espesor del composite de restauración de baja o alta densidad de carga inorgánica, se aplique por técnica incremental y en espesores de capa no mayores a 1.5mm.

**MI OPINION:** La composición química y la adhesión interfásica hacen que este biomaterial presente excelentes propiedades en todas las situaciones clínicas. DT

NOTA: Los Drs. Andrea Uribe Echevarría y Leonardo J. Uribe Echevarría participaron también en esta investigación.



Figura 1. Monoenvases de G-Bond, sistema adhesivo autoacondicionante y fotopolimerizable.

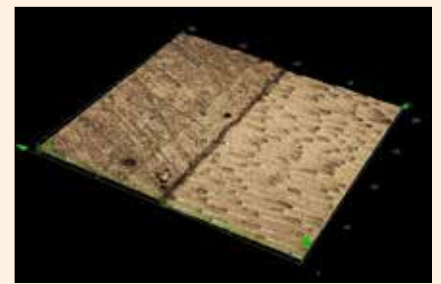


Figura 2. Micrografía de la adhesión a dentina de G-Bond con SOLARE X en espesor de capa de 1.5mm. Nótese el sellado logrado en los túbulos dentinarios con interface cero.

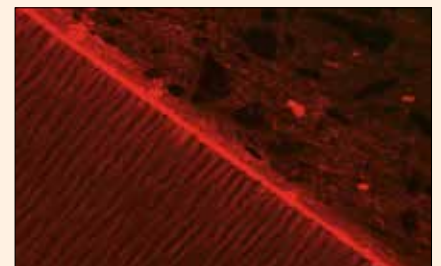


Figura 3. Adhesión a dentina de G-Bond más SOLARE P en espesor de capa de 1.5mm, con interface nula.

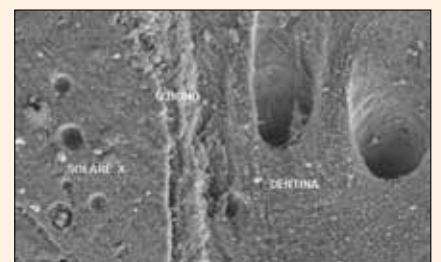


Figura 4. Adhesión a dentina de G-Bond con SOLARE X en espesor de capa de 1.5mm.

El éxito solo depende de usted

Reciba información clave para

- Captar pacientes
- Convertir cada llamada en una cita

Suscríbase a Dental Tribune en dtlatpremium.com



# La odontología perdió el norte



*Por Enrique Jadad Bechara*

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

**N**o podemos seguir en la búsqueda incesante por dignificar la profesión si nosotros mismos estamos perdidos y sin un norte claro en nuestra vida profesional.

Si no tenemos claro ni entendemos los principios básicos de la profesión, no podemos poner en práctica los estándares de la Odontología y, tristemente, cada quien habla su propio idioma o el que le conviene.

Hoy día no se tiene conocimiento de temas como la Oclusión. Cuando le preguntamos a muchos jóvenes por la Relación Céntrica, contactos paradores y estabilizadores, curva de Spee, o, simplemente, por estructuras anatómicas o guías desoclusivas, ¡es como si les estuviéramos hablando en chino! Esto demuestra que, además de menospreciar conceptos como oclusión en relación céntrica, también ignoran o repudian el uso del articulador, del arco facial y otros instrumentos o equipos que son parte fundamental de nuestra profesión y nos identifican como servidores de la salud bucal de los seres humanos.

Si continuamos transmitiendo que el bruxismo tiene un origen psicológico, que los trastornos temporomandibulares tienen causas de tipo postural o que están altamente relacionados con alteraciones del sueño, estamos relegando su manejo a otros especialistas, cuando es nuestra responsabilidad brindar apoyo e implementar tratamientos para darle soluciones a pacientes que nos necesitan.

He escuchado o leído a gente renombrada asegurar que las interferencias en excéntricas son beneficiosas o que no hay un esquema de guía desoclusiva que haya demostrado que sea necesario. Más preocupante aún es que no importa estudiar ni valorar las ATM y, por lo tanto, las nuevas generaciones no tienen el conocimiento ni las herramientas para manejar las patologías inherentes de las articulaciones temporomandibulares.

Desgraciadamente, entender este tema conlleva años de estudio, y lo digo porque aún después de egresar de la universidad es necesario continuar estudiando.

Yo pasé por ese proceso y, tratando de encontrar la respuesta, he seguido adelante. Pero sé que la mayoría no desea o no es capaz de pasar por un aprendizaje constante y una disciplina de estudio continuo.

Existe mucha evidencia científica sobre la oclusión, pero con el advenimiento de la Estética Irracional y facilista se ha querido desecharla y, lo que es más grave, grandes profesionales se han dejado seducir por una odontología mercantilista y pobre en conceptos biológicos y funcionales.

Es muy frecuente ver que los casos se manejan pensando únicamente en el resultado estético, a pesar de que cada situación clínica es diferente. Muchas veces se piensa que rehabilitando protésicamente se puede llevar los casos a una oclusión ideal. Hablar de relación céntrica es una muestra de ignorancia sobre los grandes retos a que nos enfrentamos cuando no estamos preparados para brindar soluciones.

Desde mi época de estudiante de postgrado de Rehabilitación Oral, pensaba que la rehabilitación con fundamentos protésicos era la respuesta para llevar a céntrica a nuestros pacientes. Sin embargo, con el paso de los años pude constatar que no era así.

No obstante, seguí tratando de encontrar la respuesta, lo cual me llevó mucho tiempo, muchas horas de lectura, asistir a muchos cursos, a invertir dinero y esfuerzo.

Viví por años tratando de encontrar las respuestas y la solución a la estabilidad oclusal, al igual

que muchos de los más grandes estudiosos y pensadores de la Oclusión y de la Odontología, que se dieron cuenta que el desgaste mecánico o tallado selectivo para estabilizar la oclusión no era la solución, como no lo era tampoco la reconstrucción protésica.

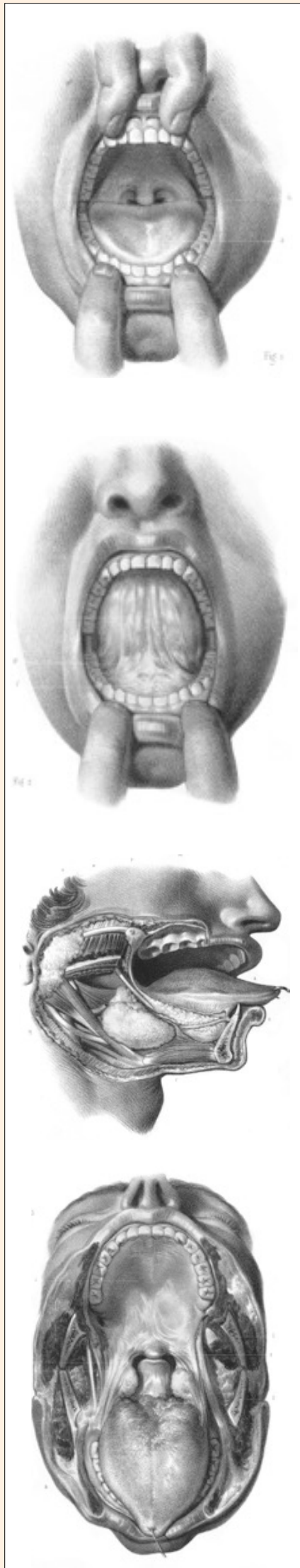
Después de mucho camino recorrido, me di cuenta que la solución era la Ortodoncia. La Ortodoncia sería, hipotéticamente, el verdadero «Diseño de Sonrisa» del que tanto se pregona y aplica hoy día.

Si tomáramos al azar 100 personas con tratamientos restaurativos ya efectuados o sin haberlos recibido, invariablemente nos encontraremos ante una colección de casos con maloclusiones: ningún tratamiento logra ser 100% perfecto en sus resultados. Aquí es donde debemos aplicar el concepto de que la excepción confirma la regla, y que además la gran mayoría de los casos son tan complejos que se requiere manejarlos con el concurso de la ortodoncia y de la cirugía oral y maxilofacial.

Quiero hacerles una pregunta basada en un procedimiento clave en el diagnóstico y tratamiento para que pensemos juntos las posibles respuestas. Es esta: Si cuando uno hace un montaje al articulador en Relación Céntrica generalmente desenmascara o detecta una maloclusión, ¿cuál es entonces la solución?

Haber olvidado los principios fundamentales de la Neurofisiología de la Oclusión nos hace ver que el diseño de sonrisa es, realmente, el menor de nuestros problemas. Estamos pasando por una época de oscurantismo en nuestra profesión y, ante una desvergüenza que difícilmente hay manera de revertir.

NOTA: Vea la serie completa de artículos del Dr. Enrique Jadad en la sección TOPICS de [www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com).



© Wellcome Library, London  
Ilustraciones que aparecen en el nuevo libro de historia de la odontología titulado «Los ladrones de sonrisas» (ver página 24) y que pertenecen al «Tratado completo de la anatomía del hombre» que Jean-Baptiste Marc Bourguery comenzó en 1830.



El avanzado panorámico 3D marca Eagle es uno de los productos que ha tenido gran acogida por su efectividad y precio

## La línea de imagen de Dabi Atlante bate récord de ventas

**L**a línea de imagen de Dabi Atlante batió récord de ventas en el primer semestre del año en toda América Latina, según anunció la compañía.

La línea de imagen, que se comercializa con la marca Eagle e incluye tomógrafos, panorámicos y sensores para radiografías periapicales, ha sido muy bien recibida por la comunidad odontológica latinoamericana, manifestó Lúcia Bernardi, responsable de la marca para América Latina.

De hecho, Dabi Atlante está invirtiendo en la captación de profesionales y en la mejora de la efectividad y rapidez del servicio en México y Chile.

«Queremos estar cerca de nuestros clientes y sabemos que la formación y una buena atención al cliente son importantes y marcan la diferencia.

Nuestros productos son muy competitivos en esos mercados y creo que podemos proveer un servicio incluso de mayor calidad», agregó Bernardi.

La marca brasileña Dabi Atlante fue fundada en 1946 y actualmente forma parte de Alliage, el principal conglomerado de Brasil en el área de la salud. Además de la línea de imagen, Dabi Atlante cuenta con una amplia gama de productos como implantes y equipos para consultorio como autoclaves o rayos x periapicales, entre otros. **DT**

### Recursos

• Dabi Atlante: [www.dabiatlante.com.br](http://www.dabiatlante.com.br)

## ACTEON presenta el digitalizador de placas de fósforo PSPIX 2

**L**a compañía francesa ACTEON presentó su nuevo digitalizador de placas de fósforo en el marco del 35 Congreso Nacional de la Sociedad Peruana de Prótesis Dental y Maxilofacial (SPPDM), celebrado en Arequipa.

Carlos Andrés Vera, Gerente Comercial de ACTEON para Latinoamérica, explicó en el stand de Pareja Lecaros, su distribuidor en Perú, que la compañía lanzó este año en el International Dental Show de Colonia (Alemania) tres sofisticados sistemas:

- Piezotome, el avanzado equipo quirúrgico por ultrasonido
- X-Mind Trium, el sistema de imagen panorámico
- Qualios, un nuevo y avanzado injerto sintético.

«En este congreso estamos promoviendo el PSPIX 2, un digitalizador de placas de fósforo que ha ganado diversos premios por su diseño y ergonomía, que ahorra espacio y está presente en los consultorios más modernos», declaró Vera.

El gerente explicó que el PSPIX2, que es el dispositivo más pequeño de esta

clase, es muy cómodo para el paciente y viene con varios tipos de placas de fósforo, desde la placa 0 a la 1, 2 y 3, con lo cual «sirve para todo tamaño de dientes».

Este nuevo modelo incorpora también una placa oclusal por medio de «un soporte que utiliza tres placas número 3, que ya traen mordida, para hacer la exposición y digitalizar la placa».

Además, la nueva versión de software 2.35 permite al odontólogo mostrar el caso al paciente, lo que lo convierte en una forma de marketing muy efectiva.

«El software no sólo tiene todas las herramientas para manejar las imágenes digitales, sino que viene también con una biblioteca de implantes para comunicarle al paciente por medio de una radiografía 2D cómo quedaría su caso», explicó Vera.



El gerente de ACTEON para Latinoamérica, Carlos Andrés Vera, demuestra las ventajas del digitalizador de placas de fósforo PSPIX 2 en el Congreso de Arequipa.

El PSPIX 2 es un equipo muy accesible y muy valorado entre los profesionales de la odontología por su atractivo diseño, que le da al consultorio un toque futurista. En México, donde se presentó recientemente en Expo AMIC Dental, obtuvo una gran acogida.

«Más que aceptarlo, los profesionales mexicanos lo han adoptado como una herramienta no sólo útil sino necesaria para laborar en su práctica diaria y tener una clínica digitalizada», explicó Vera sobre el dispositivo, que ha obte-

nido se está usando mucho en las facultades de odontología porque el estudiante compra una sola vez una placa y la utiliza durante sus cinco años de estudio.

Así, el profesional o la facultad ya no tienen que comprar ni líquido revelador, ni placas, ni contaminan el planeta, sino que simplemente reusan la placa. **DT**

### Recursos

• ACTEON: [www.es.acteon.com](http://www.es.acteon.com)  
• SPPDMF: [www.sppdmf.org](http://www.sppdmf.org)

**WEBINARS**  
DENTAL TRIBUNE  
DT STUDY CLUB

**EL CLUB DE ESTUDIOS DE DENTAL TRIBUNE LE OFRECE AHORA CURSOS DE EDUCACIÓN CONTINUA POR INTERNET**

**ADA C-E-R-P**® | Continuing Education Recognition Program

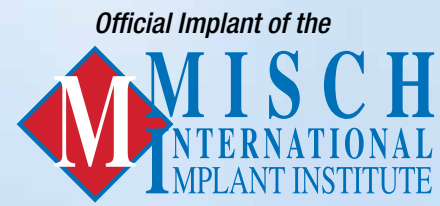
**INSCRIBASE GRATIS EN**

[WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM](http://WWW.DTSTUDYCLUBSPANISH.COM)

# Cutting-edge design based on 45 years of experience



Jack Hahn, DDS



Color-coded platform for matching restorative components

Machined collar to facilitate soft tissue maintenance

Sharp buttress thread for good primary stability in all bone types

Tapered body for use in anatomically constricted areas

Conical prosthetic connection for excellent seal, stability, and strength

Coronal micro-threads for crestal bone preservation

Proven resorbable blast media (RBM) surface with proprietary processing to promote osseointegration

Dual-lead thread pattern with self-tapping grooves for swift insertion

Hahn Tapered Implant is a trademark of Prismatic Dentalcraft, Inc.

For more information visit  
[glidewelldirect.com](http://glidewelldirect.com) or email us at  
[mail@glidewelldirect.com](mailto:mail@glidewelldirect.com)



Glidewell Direct is actively seeking distribution channels.

## La luz de la odontología

**E**l Instituto Mundial de Láser reunirá en Rivera Maya a los máximos especialistas del mundo en la Cumbre Mundial de Láser 2017, un evento de seis días de duración que promete ser memorable.

La Cumbre Mundial de Láser 2017 es una oportunidad única para aprender o mejorar su conocimiento sobre esta técnica de tratamiento cada vez más popular entre los pacientes, que está marcando la diferencia en muchas clínicas.

Esta segunda edición del evento permitirá a los asistentes conocer personalmente a las máximas autoridades de láser dental y disfrutar con su familia de un trato VIP en Rivera Maya. El año pasado, la primera Cumbre Mundial de Láser 2016 tuvo lugar en un crucero de cinco días por el Caribe, donde participaron expertos como Antoni España, David Montero, Selma Camargo, Pilar Martín, Martiniano Francischetti o Sergio Jiménez.

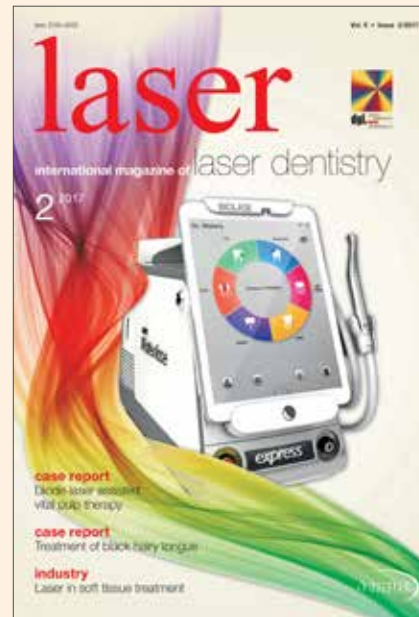
Las múltiples aplicaciones del láser en odontología han atraído a miles de odontólogos interesados en las soluciones que ofrece como terapia adyuvante para el tratamiento de la periimplantitis, operatoria dental, reconstrucciones estéticas de dientes y encías o diseño de la sonrisa.

Muchos de los tratamientos con láser no requieren el uso de la pieza de mano, el bisturí o la anestesia, algo que aprecian considerablemente los pacientes. De hecho, se le llama «la luz de la odontología» no solo porque se basa en energía luminosa, sino porque evita a los pacientes los temores que infunden el sonido y la rotación de las piezas de mano, al igual que los efectos de la anestesia.

La reunión es una oportunidad única para conocer a los expertos en esta tecnología, aprender los protocolos clínicos del láser y establecer relaciones profesionales. Además, es también ideal para compartir este hermoso entorno del Caribe mexicano con su familia durante seis días.

El evento ha sido diseñado específicamente para que los asistentes tengan la oportunidad de descansar, conocer la zona, aprender y compartir.

La Cumbre Mundial de Láser 2017 se realizará del 16 al 21 de octubre del 2017 en el Hotel Occidental Grand Xcaret de Rivera Maya (México).



Portada de la revista internacional de láser odontológico.

### Nuevo número de la Revista Internacional de Láser

Dental Tribune International (DTI) lanzó un nuevo número de su Revista Internacional de Láser Odontológico, que contiene una amplia serie de artículos clínicos y científicos.

La portada de esta edición está dedicada a la presentación a nivel mundial del Waterlase Express, el nuevo dispositivo para todo tipo de tejido de BIOLASE, realizada en el International Dental Show (IDS) en Alemania.

El Waterlase Express ha sido desarrollado por un equipo de expertos de todo el mundo con objeto de ampliar el uso del láser en la odontología, ya que ofrece las ventajas de que se puede utilizar en tejidos duros y blandos y tiene un precio asequible.

A nivel clínico, el doctor alemán Darius Moghtader explica en la revista los recursos que ofrece el láser en la terapia del herpes labial, que resume en tres palabras: simple, rápido y duradero.

Otros casos clínicos explican el tratamiento de la pulpa vital con el el láser de diodo, la colocación de sellante en canales radiculares laterales o las ventajas que proporciona el uso del láser de onda doble en una fístula en la dentición anterior primaria.

Las revistas Dental Tribune International presentan los desarrollos más significativos en los distintos campos de la odontología y están dirigidas tanto a especialistas como a odontólogos generales. La editorial publica títulos sobre Cosmética Dental, Ortodoncia, Endodoncia, CAD/CAM, Cone Beam, Implantes, Odontología Digital o Higiene, entre muchas más.

### Recursos

- Cumbre 2017: [www.formared.org](http://www.formared.org)
- DTI: [www.dental-tribune.com/epaper/issues/product/33](http://www.dental-tribune.com/epaper/issues/product/33)

## Un chicle que blanquea y remineraliza los dientes

**L**a marca de higiene bucal CURAPROX ha lanzado una nueva goma de mascar que contiene carbón activado para blanquear los dientes, hidroxilapatita para remineralizarlos y xilitol para prevenir la caries.

El chicle, que es parte de la línea de productos Black is White, es de color negro y tiene un ligero sabor a cítricos y menta. Además, contiene con cuatro ingredientes que lo hacen totalmente único.

- Carbón activado que produce un suave efecto blanqueador. Este ingrediente natural absorbe las partículas que causan la decoloración y elimina las manchas sin dañar el esmalte.

- Hidroxilapatita, mineral que es el componente principal del esmalte dental, rellena microlesiones y cavidades en proceso de formación. Ade-

más, remineraliza el esmalte dental y sella los túbulos dentinarios, lo que le da a esta goma de mascar propiedades protectoras y que alivian la sensibilidad. La hidroxilapatita es también un ingrediente principal de la pasta de dientes Black Is White de CURAPROX.

- Glucosa oxidasa, que promueve un equilibrio saludable de bacterias en boca. Esta enzima natural convierte la glucosa en peróxido de hidrógeno y simultáneamente activa el sistema salivar de la lactoperoxidasa. El resultado: elimina bacterias nocivas y previene la caries dental, la gingivitis y la periodontitis.

- Xilitol. Este edulcorante especial que se extrae de los árboles y tiene un conocido efecto antibacteriano. Estimula la producción de saliva, remineraliza el esmalte dental y ha sido clínicamente probado para prevenir con seguridad las caries dentales.

«El chicle Black Is White es un producto maravilloso que promueve la belleza y la salud bucal», manifestó Ueli Breitschmid, CEO de Curaden.

La goma de mascar es un elocuente símbolo de la misión CURAPROX ofrecer productos de diseño y altamente efectivos que marcan la diferencia.

«Como parte de nuestra exitosa línea Black Is White, incluyendo la pasta de dientes Black Is White, el cepillo dental Hydrosonic Black Is White y el cepillo manual Black Is White, ahora ofrecemos algo no solo inusual sino exclusivo», agregó Breitschmid.

CURAPROX es la marca de higiene



El nuevo chicle de CURAPROX blanquea, remineraliza los dientes y previene la caries, según la compañía

bucal de la compañía suiza Curaden.

La goma de mascar Black is White solo está disponible por ahora en Reino Unido.

### Recursos

- CURAPROX: [www.curaprox.co.uk](http://www.curaprox.co.uk)

# CROMA T5 PLUS

PRACTICIDAD CONECTADA A SU RENDIMIENTO



BASE EN ACERO



ARTICULACIÓN  
CENTRAL ÚNICA



PEDAL DE CONTROL  
con vuelta a cero, tres  
posiciones de trabajo y control  
de intensidad del reflector.



RESPALDO DE CABEZA  
MULTIARTICULADO



REFLECTOR REFLEX LD  
CON LÁMPARA  
HALÓGENA O LED

## CONOZCA NUESTRA LÍNEA DE CONSULTORIOS

NEW  
CROMA



NEW  
GALLA



NEW  
VERSA  
ONE



Para más informaciones y presupuesto:  
CONTATO@DABIATLANTE.COM.BR

DABIATLANTE.COM.BR

**DABIATLANTE**

## Odontólogos mexicanos descubren el mundo de W&H

**D**os grupos de odontólogos mexicanos viajaron recientemente a Salzburgo para visitar la sede de la empresa W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH y conocer de primera mano los productos de esta compañía.

Los grupos, que viajaron en mayo y junio, estaban compuestos por un total de 29 egresados de la Universidad La Salle de León (Guanajuato) y de la Universidad Autónoma de Yucatán (Mérida).

«Invitamos a Bürmoos a odontólogos que se encuentran en los inicios de su carrera profesional precisamente porque habían adquirido un producto de alta calidad de W&H y queríamos que conocieran más de nuestra empresa y de los productos que ofrecemos», explicó Oliver Goetzendorff, director regional para Latinoamérica de W&H.

Como parte de un curso de especialización en esta localidad vienesa, todos los visitantes utilizaron el micromotor eléctrico de sobremesa (Table Top) en combinación con un contra-ángulo con aumento gradual de la velocidad que habían adquirido previamente de W&H.

El programa de la visita incluyó sesiones de formación práctica con jefes de producto de W&H. La atención se centró en el motor de implantología

Implantmed, el equipo quirúrgico Piezomed y el Piezo Scaler Pyon con LED. En el área de la preparación de instrumentos, los esterilizadores Lina y MS destacaron de forma especial.

La parte final de la visita de los grupos fue un recorrido guiado por la fábrica, en el que la empresa ofreció información sobre su innovadora estructura y sus modernos procesos de fabricación. Otro aspecto destacado fue la visita al museo de W&H, en el que los visitantes conocieron datos sobre la evolución de los productos de W&H y los más de 125 años de historia de esta empresa.


Ver de cerca las tecnologías más recientes de W&H, así como conocer personalmente a los empleados de la sede de Bürmoos de W&H, tuvieron una excelente acogida entre los visitantes.

«Para nosotros fue especialmente satisfactorio el gran interés mostrado por los modernos procesos de la empresa.

Durante la visita a Bürmoos, nuestros clientes pudieron convencerse en persona del alto nivel de calidad que ofrece W&H, lo que sirvió para reforzar



Olga Schmidt, gestora de cuentas (segunda por la izquierda) y Oliver Goetzendorff, director regional para Latinoamérica de W&H (centro), junto con el grupo de la Universidad La Salle, de León (Guanajuato).

la confianza en nuestros productos y ampliar aún más nuestras colaboraciones internacionales», concluyó Oliver Goetzendorff. 

### Recursos

- W&H: [www.wh.com](http://www.wh.com)







**Madrid**  
29 agosto - 1 septiembre 2017

**EL CONGRESO DENTAL  
MÁS IMPORTANTE  
DEL AÑO**

**Te esperamos en Madrid**

**Especial Dentistas  
América Latina**

*Uniendo al mundo para mejorar  
la salud oral*

[www.world-dental-congress.com](http://www.world-dental-congress.com)





# Su Equipo Es Ahora Más Productivo

La nueva línea de productos DGS SHAPE de Roland fue diseñada para propietarios de laboratorios modernos, satisfaciendo una necesidad de máquinas precisas, confiables y de fácil operación que incrementen la producción y expandan las opciones de restauraciones. Además de fresadoras en seco y en húmedo, DGS SHAPE presenta una fresadora con cambiador automático de discos con seis ranuras, así como una impresora 3D dental de vanguardia para llevar la producción de su laboratorio al más alto nivel posible.



Impresora 3D



Fresadora en Seco



Fresadora en Húmedo



Fresadora con Cambiador Automático de Discos