GD
GACETA DENTAL

Núm. 322
MARZO 2020 | 6,50€
gacetadental.com

Edita Peldaño

PREVISIONES SECTORIALES
¿Qué futuro le espera a la Odontología?

EXPODENTAL 2020
Productos y novedades

PACIENTES
La emoción en la toma de decisiones

DE ESTRENO
Clínica Turrión Monescillo

TECNOLOGÍA
Escultura Digital

LÍDER EN REPARACIÓN DE INSTRUMENTAL DENTAL
EXPRESS

Descubra más en pág. 81

EXPO DENTAL

12-14 MARZO 2020

STAND 8C16

3shape

STAND 2D06

akura
Expertos en ti

STAND 8D10

BIONER
SISTEMAS IMPLANTOLÓGICOS

STAND 6C12

BIOTRINON

STAND 6A27 / 6B11

bredent group

STAND 8C13

bti
Human Technology

STAND 8C22

Carestream DENTAL

STAND 4C14

Fedesa

STAND 8C15

fresdental
ADVANCED SYSTEMS

STAND 6D12

Benmayor Dental

STAND 4A15/4F38B

GACETA DENTAL

STAND 4C03

GC

STAND 4B03

Importación Dental Especialidades S.L.
Implantología, Cirugía y Ortodoncia

STAND 4F38A

IPAO
Instituto de Postgrados Avanzados en Odontología
udima

STAND 4B07

ipd
Providing solutions

STAND 8C19 / 8C21

ivoclar vivadent
passion vision innovation

STAND 8E24

MASTER dental s.a.

STAND 6C11

NORMON DENTAL

STAND 6C10

NSK
CREATE IT.

STAND 2B09

OMNIA

STAND 6D04

ORASCOPTIC
SUPERIOR VISUALIZATION

STAND 4B05

ortoplus
LABORATORIO ORTODONCIA

STAND 6E04A

QUINTESSENCE PUBLISHING ESPAÑA

STAND 8B03

RADHEX IMPLANTS

STANDS 8E01/8E03

ravagnani dental

STAND 6A10

recursosmédicos

STAND 6E01

RHEIN83

STAND 4B11

STERN WEBER

STAND 8D08

ticare
TISSUE CARE PHILOSOPHY

STAND 8C07

ueda
DIAGNÓSTICO E IMAGEN DENTAL

STAND 6A06

ULTRADENT PRODUCTS, INC.

STAND 6C07

vatech

TODAS ESTAS EMPRESAS TE ESPERAN. MÁS INFORM

STAND 8C20

ancar

STAND 4A01

Ancladén

STAND 2A01

anthos

STAND 4B02

BienAir Dental

STAND 4C01A

biohorizons camlog

STAND 4B09

CASTELLINI
PASSION FOR DENTISTRY SINCE 1935

STAND 4A27

Dentex.es
La calidad al mejor precio.

STAND 8E34

DESIGNS FOR VISION

STAND 6C08

eckermann
DENTAL IMPLANT SYSTEM

STAND 6D02

Euronda

STAND 8C08

GENIOVA
THE FAST ALIGNER

STAND 2B01/2C01/2C03

grupo kalma
Productos, Tecnología, Asesoramiento y Formación Dental

STAND 8C24

gtmedical
Implant & CAD-CAM

STAND 4C16

ibo
ibodontit

STAND 8D15

ICX implantes

STAND 4B15

MESTRA

STAND 8C05

mpi

STAND 2A01

myray
new comfort in digital imaging

STAND 4A11

NACEX

STAND 4B09A

NewTom
Cone Beam 3D Imaging
what's next

STAND 4C13

Owandy
RADIOLOGY

STAND 4B13

OXY implant

STAND 4C08

phibo

STAND 4E01

Plan Synergia
Estrategia Dental Empresarial

STAND 4E06

POSTGRADOS DENTALES, ENTIDAD COLABORADORA DE LA UFV

STANDS2A01/2A09/2A15/2B03

Schmidt
Dental Solutions

STAND 2A19

SDI

STAND 8D03

septodont

STAND 6B13

SINELDENT

STAND 8A13

Stericycle

STAND 4B12

VITA

STAND 4D22

VOCO
LOS DENTALISTAS

STAND 4B01

VPveinte
CONSULTORES

STAND 6C01

VULKAN IMPLANTS
Strongly with you

STAND 8D04

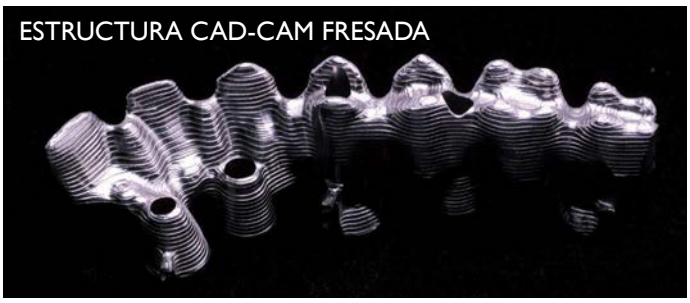
ZIACOM
Making future together

ACIÓN: ESCAPARATE DE PRODUCTOS. PÁGINAS 28-60

Avila Mañas
Advanced Aesthetics & Function

Desde el laboratorio **Ávila Mañas S.L.**
todos nuestros esfuerzos van dirigidos a garantizar
la **mejor calidad** y no el precio más bajo.

Sabemos que la calidad, seriedad y garantía tienen precio



Avila Mañas. Advanced Aesthetics & Fundation | C/ Ramón Calabuig 57, 28053-Madrid. Spain
Tel.: +34 91 478 21 83 | Fax: +34 91 477 77 16
labavila@avilam.com | www.avilam.com

INFLUENCERS

Gema Bonache
Directora

El anglicismo *influencer* se ha colado de manera irremediable en nuestro vocabulario habitual a raíz del *boom* de las redes sociales. Y a pesar de que el término no está recogido en nuestro diccionario, la Real Academia Española propone el uso sustantivo del adjetivo «influyente» para referirse a la persona cuyo conocimiento o prestigio en un determinado ámbito puede influir en el comportamiento de otras con sus opiniones y decisiones.

Esta moda de los *influencers* –a los que muchos ponen fecha de caducidad– ha dado un vuelco radical al mundo del marketing digital, acuñando, incluso una categoría propia «el marketing de *influencers*». No son pocas las empresas que pagan a estos nuevos ídolos de masas ingentes cantidades de dinero por acudir a un estreno, comer en exclusivos restaurantes, descubrir destinos paradisiacos o promocionar determinados productos y servicios. Vamos, la envidia de cualquiera. Algo que, sin contar con los quebraderos de cabeza que ha provocado a la Hacienda pública en los últimos años, no tendría mayor trascendencia hasta que nos topamos con la salud. El notable incremento de *influencers* que recomiendan tratamientos que precisan de un diagnóstico y de una prescripción ha unido a las organizaciones profesionales de médicos, farmacéuticos y dentistas para lanzar un mensaje claro a la población: los «consejos» de estos prescriptores en nómina pueden suponer un riesgo para la salud. Un tema, sin duda, de gran calado al que hay que encontrar una solución coherente con unos límites bien delimitados y regulados. No se puede frivolizar con la salud. No esperemos a llevarnos, una vez más, las manos a la cabeza, por favor.

No obstante, la labor de prescripción o referencia también puede tener connotaciones positivas. Y aquí, discúlpenme, me van a permitir echarnos unas flores. En esta ocasión no hablamos de personas con nombres y apellidos, sino de la marca referente en la información odontológica. Recién salido del horno, tenemos un estudio en el que se muestran las cifras de crecimiento fulgurante de Gaceta Dental en redes sociales el último año. Así, en 2019, el número de seguidores superó los 25.000: Facebook es la plataforma líder, con más de 12.300; a continuación, Twitter, con más de 10.800; Instagram suma 1.200 (en solo cinco meses) y LinkedIn, la plataforma por excelencia en el entorno B2B -¡perdón! se me ha colado otro anglicismo y, rizando el rizo, un acrónimo, hablamos, del *Business to Business*, en «cristiano» de las transacciones comerciales entre empresas-, más de 1.400. En definitiva, la «comunidad social» más relevante entre los medios de comunicación especializados en el sector, y la más activa ya que genera el mayor número de interacciones. Un liderazgo, y una influencia, en este caso bien entendida. Gaceta Dental es hoy más que nunca una herramienta de conexión, de formación e información, que trata de hacer crecer al sector y a todos sus protagonistas. Así se pondrá de relieve en ExpoDental 2020 donde Gaceta Dental estará con dos stands, un año más, como líder indiscutible de la información odontológica.

AVISO LEGAL Y TRATAMIENTO DE DATOS
La opinión de los artículos publicados no es compartida necesariamente por la revista, y la responsabilidad de los mismos recae, exclusivamente, sobre sus autores. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley, y en el caso de hacer referencia a dicha fuente, deberá a tal fin ser mencionada GACETA DENTAL editada por Peldaño, en reconocimiento de los derechos regulados en la Ley de Propiedad Intelectual vigente, que como editor de la presente publicación impresa le asisten. Los archivos no deben modificarse de ninguna manera. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com / 917 021 970 / 932 720 445).
De conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE, y de conformidad con la legislación nacional aplicable en materia de protección de datos, le recordamos que sus datos están incorporados en la base de datos de Ediciones Peldaño, S.A., como Responsable de Tratamiento de los mismos, y que serán tratados en observancia de las obligaciones y medidas de seguridad requeridas, con la finalidad de gestionar los envíos en formato papel y/o digital de la revista, de información sobre novedades y productos relacionados con el sector, así como poder trasladarle, a través nuestro o de otras entidades, publicidad y ofertas que pudieran ser de su interés, de conformidad con el consentimiento prestado al solicitar su suscripción expresa y voluntaria a la misma, cuya renovación podrá ser requerida por Ediciones Peldaño en cumplimiento del citado Reglamento. Le informamos que podrá revocar dicho consentimiento, en cualquier momento y en ejercicio legítimo de los derechos de acceso, rectificación, cancelación, oposición, portabilidad y olvido, dirigiéndose a Ediciones Peldaño, S.A., Avda. Manzanares, 196. 28026 Madrid, o al correo electrónico distribucion@peldano.com.

3D TECH SYSTEM	8
3SHAPE	53 y 175
ACTEON	125
A-DEC	123
ADIN IBÉRICA	213
AKURA	28 y 95
ALINEADENT	7
ALMAS INDUSTRIES BSAFE	97
AMA	251
ANCAR	53
ANCLADÉN	33 y 219
ANTHOS	29 y 107
AUTRÁN DENTAL ACADEMY	235
ÁVILA MAÑAS	Int. Portada y 91
AVINENT	9
BIEN AIR	33
BIOHORIZONS CAMLOG	33 y 83
BIONER	53
BIOTRINON	45
BREDENT	45 y 193
BTI	14-15 y 54
BUKORENT	195
CARESTREAM	54 y 109
CASTELLINI	34 y 135
CEODONT	118-119
CÍRCULO DE ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS	22-23 y 200
CROWN BRIDGES	215
DENTALES BÉTICOS	167
DENTAL LAB	102-103
DENTAL TRAINING CENTER	149
DENTEX / CHIRANA / DENTAL ESPAÑA	27 y 34
DENTSPLY SIRONA	228
DESIGNS FOR VISION	54 y 205
DIRECTA DENTAL	85
DVD / LYRA / ETK	183
ECKERMANN	45 y 223
EM EXACT	169
ESCUELA INTERNACIONAL DE POSTGRADO	111
EURONDA	46
EXPADENT	113
FADO	247
FEDESA	34, 42-43 y 190-191
FOLGUERA VICENT	151
FORMACIÓN POSTGRADO EN ODONTOLOGÍA	253 a 257
FRESDENTAL	55
GABRIEL BENMAYOR	46
GARRISON	127
GC IBÉRICA	35 y 245
GENIOVA	55
GLOBAL MÉDICAL IMPLANTS – GMI	Contraportada
GRUPO KALMA	29
GSK	230-231
GT MÉDICAL	55
HENRY SCHEIN	177
HTL CAD CAM	157
IBODONTIT	35
ICIRO	241
ICX IMPLANTES	56
I.D.PROTÉSICOS	117
IMPORTACIÓN DENTAL	35, 155 y 197
IMPRODENT	199
INVISTART	237
IPAO-UDIMA	36
IPD	36
IVOCLAR VIVADENT	56 e Int. Contraportada
MASTER DENTAL	56 y 57
MESTRA	36 y 129
MPI – MEDICAL PRECISION IMPLANTS	58
MYRAY	29, 31 y 115
NSK	47, 61 a 74 y Despl. Contraportada
NACEX	37
NEWTOM	25 y 37
NORMON	46
OMNIA	30
ORASCOPTIC	47 y 145
ORISLINE	133
ORTOPLUS	37
ORTOTEAM	198
OSTEOCOM	221
OSTEÓGENOS	99-100
OWANDY	38 y 39
OXY IMPLANT	38 y 159
PERIOCENTRUM ACADEMY	224 a 226 y 227
PHIBO	38 y 165
PLAN SYNERGIA	40
POSTGRADOS DENTALES, ENTIDAD COLABORADORA DE LA UFV	40
PROGRESSIVE ORTHODONTICS SEMINARS	243
PROTECHNO	208
PRÓTESIS S.A.	167
QUINTESSENCE	47
RADHEX	58 y 86-87
RAVAGNANI DENTAL	58 y 79
RD EXPRES	Portada y 81
RECUERSOS MÉDICOS	48 y 201
RHEIN83	48 y 207
SCHMIDT DENTAL SOLUTIONS	5, 30 y 115
SDI	30
SEPES	187 y 259
SEPTODONT	59
SINELDENT	48 y 49
SIVP DENTAL	11
SMART IMPLANT SOLUTIONS	209
STERYCICLE	59
STERN WEBER	40 y 173
STRAUMANN GROUP	60
TICARE	59 y 229
UEDA EUROPA	60
ULTRADENT	50 y 51
VALDENT	211
VATECH SPAIN	50 y 131
VITA	41
VOCO	41 y 161
VP 20 CONSULTORES	41 y 181
VULKAN IMPLANTS	50 y 139
X DENTAL	93
ZHERMACK	203
ZIACOM	60 y 217

ENCARTES

GUÍA GD EXPODENTAL

Schmidt
Dental Solutions

Todo para tu Clínica y Laboratorio Dental

EXPODENTAL

¡Ven a visitarnos!

Pabellón 2: A01, A09, A15, B03

- Demostraciones en directo de Flujo Digital.
- Descrubre todos los avances en Odontología Digital.

003 CARTA ABIERTA

Por Gema Bonache, directora de Gaceta Dental.

012 PREMIOS GACETA DENTAL

020 EXPODENTAL 2020

- Crónica. **[20]**
- Escaparate de productos. **[28]**
- Reportaje. **[75]**

088 ODONTOLOGÍA DIGITAL

- A la última: Clínica Turrión Monescillo. **[88]**
- Diccionario. **[101]**

104 CIENCIA Y CLÍNICA

Protocolo digital y técnica BOPT en Implantología, por el Dr. Antonio Bowen y col.

120 INFORME

- Agnesia de incisivo lateral con pérdida de espacio y rotación completa de incisivo central, por el Dr. Eduardo Anitua. **[120]**

FOTO DE PORTADA
Tensión superficial en adhesión
© Dr. Jesús Creagh

SÍGUENOS EN LAS REDES

/GacetaDental

@GacetaDental

- Sonrisa gingival y rehabilitación mediante implantes inmediatos en sector anterosuperior. A propósito de un caso, por el Dr. Marc Rocamora y cols. **[136]**

Número disponible online en *gacetadental.com*
¡Descarga la app de Gaceta Dental!

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

142 TECNOLOGÍA

Introducción a la escultura digital. Morfología dentaria (I), por Fernando Folguera y cols.

152 PROTAGONISTAS

Eugenio Grano de Oro - Mª Dolores Oteo - Mª Luisa Somocarrera: «En España estamos a la última en medios y en formación».

162 ENFOQUE

La lucha por la supervivencia: Fabricantes, por Agustín Sánchez.

170 TENDENCIAS

- Mercado dental: Diez años de dental mirando al futuro, por Roberto Rosso. **[170]**
- Gestión: La emoción en la toma de decisiones del paciente (II), por Marcial Hernández Bustamante. **[178]**

alineadent

EMPOWERING DOCTORS

Una **nueva visión** de la ortodoncia digital

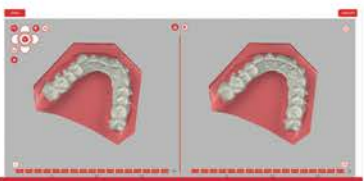
La nueva actualización de LineDock te ofrece una **experiencia única y personalizada** en tus tratamientos de ortodoncia invisible Alineadent.

Un diseño de usabilidad simple y moderno que facilita la programación y diseño del tratamiento, de modo rápido y sencillo gracias a **un mayor control sobre el tratamiento** y un **nuevo visor 3D** con múltiples funciones.

Informe completo del tratamiento en una sola pantalla

Incorporación del CBCT a la solicitud de paciente nuevo

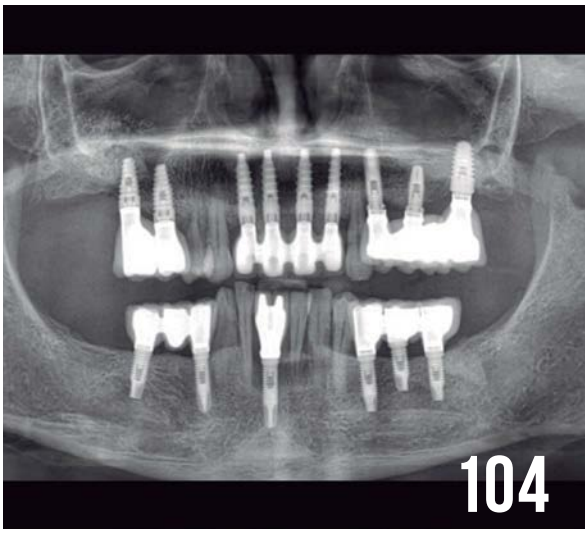
Posibilidad de elegir diferentes planes de tratamiento



Comparativa del tratamiento en diferentes fases

www.alineadent.com | T. 952 21 21 74 | info@alineadent.com

Nuevas fechas para cursos de certificación en **academy.alineadent.com**



184 POR LEY

Ocultación de errores o malos resultados a los pacientes, por el Dr. Bernardo Perea y col.

186 LA FIRMA

188 NOTICIAS

232 CONGRESOS

Reunión Anual SEOP.

234 AGENDA

248 PRODUCTOS

250 ANUNCIOS BREVES

258 CALENDARIO DE CONGRESOS

260 DE BOCA EN BOCA

phrozen

3D Tech System

ANYCUBIC

Impresión Digital 3D

ESPECIALIZADOS EN EL SECTOR DENTAL

Phrozen Sufle 4K

1549€ más IVA

Photon Anycubic

490€ más IVA

Servicio Técnico
Asesoramiento

www.3dtechsystem.com

722 40 88 42

AVINENT®
Implant System

LO IMPORTANTE ES LO QUE NO VES

Investigar y descubrir nuevos horizontes para seguir liderando el cambio tecnológico y científico en el sector médico y dental.

Este es nuestro reto. Nos atrae lo desconocido, lo más remoto.

Hoy, AVINENT presenta Biomimetic ICEBERG, el nuevo implante en que lo importante es lo que no ves.

EXPODENTAL 2020
PABELLÓN 8 STAND 8C01

#loquenoves

Síguenos

www.avinent.com

GACETA DENTAL

Edita:
Peldaño

Directora:
Gema Bonache / *gbonache@gacetadental.com*

Redactora jefe:
Gema Ortiz / gortiz@gacetadental.com / *redaccion@gacetadental.com*

Redacción:
Andrés Lijarcio
alijarcio@gacetadental.com

Directora Comercial:
Charo Martín / *charo@gacetadental.com*

Publicidad:
Ana Santamaría / *ana@gacetadental.com*
Marta Pérez / *marta@gacetadental.com*

Anuncios breves:
Marta Pérez / *marta@gacetadental.com*

Imagen y diseño:
Juan Luis Cachadiña / *juanluis@peldano.com*

Producción y Maquetación:
Verónica Gil / *vgil@peldano.com*

Suscripciones y Distribución:
María del Mar Sánchez / *mar@gacetadental.com*
Laura López / *llopez@peldano.com*

Administración:
Anabel Lobato / *alobato@peldano.com*

Oficinas y redacción:
Avda. Manzanares, 196 | 28026 Madrid

Teléfonos: 91 563 49 07 | 91 563 68 42

Fax: 91 476 60 57

Web: www.gacetadental.com

E-mail: gacetadental@gacetadental.com

Imprime: Rivadeneyra, S. A.
Torneros, 16 (Políg. Ind. Los Ángeles)
28906 Getafe (Madrid)

Depósito legal: M.35.236-1989

ISSN: 1135-2949

Presidente honorario de Gaceta Dental:
José M.ª Herranz Martín

Director emérito de Gaceta Dental:
José Luis del Moral

Peldaño

EDICIONES PELDAÑO, S. A.
Avda. del Manzanares, 196 | 28026 Madrid
Tel.: 91 476 80 00 | www.peldano.com

Presidente: Ignacio Rojas.
Gerente: Daniel R. Villarraso.
Director de Desarrollo de Negocio: Julio Ros.
Directora de Contenidos: Julia Benavides.
Director de Producción: Daniel R. del Castillo.
Director TI: Raúl Alonso.
Directora de Administración: Anabel Lobato.
Jefe Dpto. de Producción: Miguel Fariñas.
Director Dpto. de Imagen y Diseño: Eneko Rojas.

FIPP CÓDIGO ÉTICO AEEPP

Los artículos que se publican en las secciones de Ciencia, Caso Clínico, Dossier, Laboratorio e Higiene son supervisados por el Comité Científico de GACETA DENTAL. El contenido del resto de secciones no. GACETA DENTAL no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas libremente en sus páginas por los colaboradores.

COMITÉ CIENTÍFICO

ODONTÓLOGOS Y ESTOMATÓLOGOS

- **Álvarez Quesada, Carmen.** Médico Estomatólogo. Doctora en Medicina y Cirugía. Catedrático de Biomateriales, Ergonomía e Introducción Clínica de la UEM.
- **Aranguren Cangas, José.** Licenciado en Odontología por la Universidad Europea de Madrid. Profesor Asociado de la URJC. Director del Máster de Endodoncia Avanzada URJC. Vicepresidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región. Endodoncia en exclusiva Madrid. Especialización: Endodoncia.
- **Bowen Antolín, Antonio.** Médico Odontólogo. Doctor en Medicina y Cirugía. Especialización: Implantología.
- **Cacho Casado, Alberto.** Médico Estomatólogo. Doctor en Medicina y Cirugía. Profesor Titular y Director del Departamento de Estomatología IV de la Facultad de Odontología de la UCM. Especialización: Ortodoncia.
- **Calatayud Sierra, Jesús.** Médico Estomatólogo. Doctor en Medicina y Cirugía. Especialización: Odontopediatría.
- **Carasol Campillo, Miguel.** Médico especialista en Estomatología. Unidad de Periodoncia Hospitalaria del complejo hospitalario Ruber Juan Bravo (Madrid). Especialización: Periodoncia.
- **Cerero Lapiedra, Rocío.** Médico especialista en Estomatología, Doctora en Medicina y Cirugía y profesora titular del Departamento de Medicina y Cirugía Bucofacial en la Facultad de Odontología de la UCM. Especialización Medicina Oral.
- **Carrillo Baracaldo, José Santos.** Médico Estomatólogo. Doctor en Medicina y Cirugía. Catedrático de Biomateriales, Ergonomía e Introducción Clínica de la UEM.
- **López-Quiles Martínez, Juan.** Doctor en Medicina y Cirugía. Profesor Contratado Doctor del Departamento de Medicina y Cirugía Bucofacial de la UCM. Especialización: Cirugía Bucal y Maxilofacial.
- **Oteo Calatayud, Carlos.** Médico Estomatólogo. Odontología Estética. Profesor titular de la Facultad de Odontología de la UCM. Especialización: Odontología Estética.
- **Perea Pérez, Bernardo.** Director del Observatorio Español para la Seguridad del Paciente Odontológico (OESPO) y profesor de la Escuela de Medicina Legal y Forense de Madrid. Facultad de Medicina (UCM). Especialización: Medicina Legal y Forense.
- **Sánchez Turrión, Andrés.** Médico Estomatólogo. Doctor en Medicina y Cirugía. Profesor Titular de Prótesis Estomatológica (UCM). Especialización: Prótesis e Implantes.
- **Serrano Cuenca, Victoriano.** Médico Estomatólogo. Doctor en Medicina y Cirugía y Doctor en Odontología. Especialización: Periodoncia.
- **Torres Lagares, Daniel.** Catedrático. Doctor en Odontología. Profesor Titular de Cirugía Bucal y Director del Máster de Cirugía Bucal del departamento de Estomatología de la Universidad de Sevilla. Especialización: Cirugía Bucal.
- **Vara de la Fuente, Juan Carlos.** Médico Estomatólogo. Especialización: Implantología.

COLABORADORES INTERNACIONALES

PORTUGAL

- **Caramês, João.** Presidente de la Mesa de la Asamblea General de la Ordem dos Médicos Dentistas (OMD).
- **Francisco, Helena.** Profesora Adjunta en la Facultad de Medicina Dental de la Universidad de Lisboa (FMDUL).

CHILE

- **Concha Sánchez, Guillermo.** Cirujano Dentista. Especialidad: Radiología Dental y Maxilofacial. Profesor de la Universidad de los Andes, Santiago.
- **Lobos, Nelson.** Cirujano Dentista. Especialidad: Histopatología Buco-maxilofacial. Profesor de la Universidad de Santiago y de la de los Andes, Santiago.

PERÚ

- **Alvarado Menacho, Sergio.** Graduado en Odontología. Magíster en Estomatología. Especialidad: Rehabilitación Oral. Profesor de la Universidad de San Marcos, Lima.
- **Delgado, Wilson.** Doctor en Estomatología. Especialidad: Medicina y Patología Oral. Profesor de la Universidad Cayetano de Heredia. Lima.
- **Muñante Arzapalo, Katty del Pilar**. Cirujano dentista. Universidad Nacional Alcides Carrión. Especialidad: Ortodoncia. Docente invitado en Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima y profesora de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, en Lima.

COLOMBIA

- **Díaz Caballero, Antonio.** Odontólogo. Especialidad: Periodoncia. Profesor de la Universidad de Cartagena.
- **Martín Ardila, Carlos.** Odontólogo. Especialidad: Periodoncia. Profesor de la Universidad de Medellín.

MÉXICO

- **Palma Guzmán, Mario.** Cirujano Dentista. Especialidad: Diagnóstico Integral y Patología Bucal. Profesor de la Universidad Benemérita de Puebla (BUAP).

PROTÉSICOS DENTALES

- **Aragoneses Lamas, Maribel.** Protésica Dental. Directora General del Laboratorio Aragoneses CPD, S. L. Presidenta de la Asociación Empresarial de Prótesis Dental de la Comunidad de Madrid.
- **Ávila Crespo, José.** Técnico Superior en Prótesis Dental. Especialista en tecnología CAD-CAM del Laboratorio Ávila Mañas, S.L.
- **Barrocal Martínez, Román Antonio.** Protésico Dental. Dirección y Gerencia de Laboratorio Rab Dental, S. L.

Publicación autorizada por el Ministerio de Sanidad como soporte válido. Ref: S.V 89057 R. Premio AEEPP a la mejor revista de 2008 | 1er Accesit al Mejor Editor, años 2004 y 2007 | Premio "Pro-Odontología" de la Sociedad Catalana de Odontología y Estomatología (SCOE) 2009 | Premio "Fomento de la Salud" del Consejo General, 2005 | Premio del Colegio de Protésicos de la Comunidad de Madrid a la Trayectoria Profesional 2009 | Insignia de oro Colegial del COEM 2013.

A PARTIR DE AHORA

La corona de Zirconio Estratificada
CERAMO - CERAMICA

75 €

Y CONTINUA...

La corona de Zirconio monolitico multicapa
A PRECIO DE LA CORONA METAL-CERÁMICA

50 €

sivp dental

LABORATORIO DE PRÓTESIS DENTAL
Licencia sanitaria FMD650CAT

932 504 795 | sivpdental.es

CORNELIUS 01.46.22.03.13

23os PREMIOS GACETA DENTAL 2020

MARCIAL HERNÁNDEZ, CEO Y FUNDADOR DE VPVEINTE

IX Premio Clínica del Futuro

Gaceta Dental contará, una vez más, con el apoyo de VPVeinte Consultores para el patrocinio del IX Premio Clínica del Futuro. El objetivo es reconocer la labor del profesional que presente un proyecto en el que explique cómo la gestión puede ayudar a hacer más sólida la consulta.

Marcial Hernández, CEO y fundador de VPVeinte Consultores.

El patrocinio de VPVeinte a este premio refuerza el compromiso de la compañía con la innovación en el sector dental. «En VPVeinte, como consultores que somos, siempre hemos apostado por la innovación y la vanguardia. Un sector como el dental, en el que la competencia se ha disparado en las últimas décadas y para el paciente resulta difícil conocer cuál es su mejor opción, las clínicas que sepan crear y mostrar la diferencia serán las que se conviertan en la referencia de su zona de influencia. Por ello, para VPVeinte es un honor patrocinar un premio que apueste y promueva los factores diferenciales de las clínicas dentales del futuro», destaca el CEO y fundador de VPVeinte, Marcial Hernández.

VALOR AÑADIDO

El consultor ofrece algunas pistas de cómo debe ser una clínica dental para que esté adelantada a su tiempo: «Contar con la última tecnología ayuda a configurarse como clínica vanguardista. Sin embargo, bajo mi punto de vista, para ser considerado adelantado a su tiempo es necesario un concepto más filosófico, que suponga desarrollar un modelo de gestión y empresarial que consista en ofrecer a sus pacientes una experiencia de usuario excelente que aporte un valor añadido difícil de igualar».

De esta forma, VPVeinte ayuda a los dentistas a su adaptación al

mercado actual. «No concebimos la consultoría dental sin apostar por la innovación. Por ello, en los proyectos que desarrollamos nos caracterizamos por implementar técnicas, herramientas y metodologías que en el sector dental no están, hoy por hoy, comúnmente implantadas, con lo que conseguimos que cuando una determinada actividad se establece en el sector nuestros clientes llevan 10 años de ventaja ofreciendo un servicio excelente a sus pacientes, lo que les ha convertido previamente en clínica de referencia», sostiene Hernández.

NOVEDADES

El año 2019 resultó muy prolífico para la consultora, con la especialización de algunos servicios como el diseño web o la publicación del libro de Marcial Hernández *Con la Boca Abierta* (Editorial Planeta). «2020 ha comenzado con la alianza entre VPVeinte y Henry Schein, que hace que seamos *partners* y trabajemos de forma conjunta ofreciéndole a los dentistas y propietarios ayuda para gestionar mejor sus clínicas. Por otro lado, la novedad es implantar la inteligencia artificial y el *machine learning* en el sector dental, lo que a nuestros ojos, será lo que permita a las clínicas profesionalizar la relación con sus pacientes. Además, como hacemos desde hace más de 28 años, seguiremos intentando mejorar en los servicios ya existentes e innovar con otros nuevos que ayuden a las clínicas dentales a alcanzar el éxito», concluye el CEO de VPVeinte.

> **“NO CONCEBIMOS LA CONSULTORÍA DENTAL SIN APOSTAR POR LA INNOVACIÓN**

LAS CATEGORÍAS, UNA A UNA

XXIII PREMIO
ARTÍCULO CIENTÍFICO

VII PREMIO
CASO CLÍNICO

II PREMIO
CLÍNICA Y
LABORATORIO DIGITAL

XX PREMIO
ESTUDIANTES
DE ODONTOLOGÍA

XIII PREMIO
ESTUDIANTES
DE PRÓTESIS DENTAL

VIII PREMIO
HIGIENISTA DENTAL

IX PREMIO
CLÍNICA DEL FUTURO

VIII PREMIO
SOLIDARIDAD
DENTAL

VIII PREMIO
RELATO CORTO

XIV PREMIO
FOTOGRAFÍA DIGITAL

Consulta las bases de los 23 Premios GD en:
www.gacetadental.com

PATROCINA

VII PREMIO CASO CLÍNICO	XIII PREMIO ESTUDIANTES DE PRÓTESIS DENTAL	VIII PREMIO HIGIENISTA DENTAL	IX PREMIO CLÍNICA DEL FUTURO	VIII PREMIO RELATO CORTO

BTI CORE

ASEGURA LOS RESULTADOS MÁS PREDECIBLES CON LA MÍNIMA INVERSIÓN

RENTABILIDAD OPTIMIZADA

Aumenta la rentabilidad de su consulta utilizando la solución de implantes CORE. Su plataforma protésica unificada permite reducir sensiblemente su inversión en componentes protésicos, minimizando errores en el proceso restaurativo y posibilitando un protocolo protésico más sencillo y rápido.

El nuevo ápice cónico incrementa la capacidad de avance y la estabilidad primaria.

Un protocolo quirúrgico optimizado y con menos fresas, posibilita tratar a más pacientes reduciendo el tiempo de uso efectivo del gabinete dental.

El kit quirúrgico CORE es de un tamaño reducido, permitiendo esterilizar varios kits en un mismo ciclo de autoclave.

FLEXIBILIDAD SIN PREDECENTES

La solución de implantes CORE permite rehabilitar implantológicamente la gran mayoría de indicaciones, incluso en casos de atrofia vertical severa gracias a una longitud mínima de 5,5 mm en toda la gama de implantes CORE.

Su nuevo ápice cónico permite implantar entre raíces convergentes sin dañar las estructuras de los dientes adyacentes.

Los tecnología BioBlock® dispone de 2 plataformas protésicas y 7 alturas gingivales diferentes, posibilitando la restauración a nivel gingival. Porque la flexibilidad no está reñida con la simplicidad.

PREDICTIBILIDAD PROBADA

La solución de implantes CORE es un sistema extremadamente predecible a largo plazo.

La excelente estabilidad secundaria obtenida gracias a la superficie UnicCa, facilita una osteointegración más rápida y eficiente, su superficie está tratada con 3 rugosidades diferentes, optimizadas para facilitar el anclaje óseo óptimo en el cuerpo del implante y minimizando la adhesión bacteriana en el cuello.

La tecnología BioBlock® es la mejor decisión clínica para la prevención de la periimplantitis. Garantizando el hermetismo entre implante y pilar, y un sellado biológico de los tejidos blandos al cuerpo del pilar tratado con Ti Golden®.

La probada plataforma protésica unificada de 3,5 mm en toda la gama CORE ha superado los más estrictos test de fatiga biomecánica y estanqueidad. Esta plataforma está comercializada desde 2010 con un comportamiento clínico excelente.

Te lo presentamos en:

EXPODENTAL

STAND: 8C13

bti
Human Technology

Línea de implantes

CORE

LA SOLUCIÓN MÁS EFICAZ, RENTABLE Y FLEXIBLE

UN SISTEMA ÚNICO

- Amplia gama de implantes cónicos con una plataforma protésica única
- Tecnología BioBlock® que garantiza el hermetismo y sellado biológico
- Superficie UnicCa®: Adhesiva, antibacteriana y activadora de plaquetas

BTI Biotechnology Institute · Tel: (+34) 945 140024 · **info@bticomercial.com** · www.bti-biotechnologyinstitute.es

EL TRÁFICO SOCIAL MEDIA A LA WEB CRECIÓ MÁS DEL 80% EN 2019

Gaceta Dental, líder indiscutible en información odontológica

Más de un millón de visitas a su web, más de 366.000 lecturas a su revista online y más de 7.400.000 impactos de email marketing al año; 28.700 suscriptores a sus newsletters y una comunidad en redes sociales que supera los 25.000 miembros. Cifras de vértigo que convierten a la marca en el referente indiscutible del sector dental, no solo en print sino en soportes digitales.

Suma y sigue. Así se resume la trayectoria de Gaceta Dental en el terreno digital. A día hoy, su sello conjuga **el éxito en print con el liderazgo online**: Gaceta Dental es la fuente de referencia de formación e información preferida para odontólogos, protésicos, higienistas dentales y el resto de profesionales del sector en todos sus soportes.

Solo en 2019, www.gacetadental.com registró **más de un millón de visitas**, en concreto, 1.257.556. De hecho, es la web con **mejor Domain Authority del sector**, un indicador del peso o autoridad que una web ostenta en buscadores como Google o Yahoo, creado por la empresa estadounidense Moz, referente mundial en SEO (posicionamiento en buscadores).

Además de la creciente consulta de la **versión online de la revista** (más de 366.000 lecturas/año), destaca el envío de **newsletters** con información de actualidad del sector a sus **más de 28.700 suscriptores,** así como las distintas acciones de **Email marketing, con más de 7.500.000 impactos al año**.

SOMOS LÍDERES DIGITALES...

1.257.556
visitas **a la web**

+25.000
seguidores en RRSS:
Líder dental en LinkedIn, Facebook, Twitter...

46 **Mejor Domain Authority** del sector

CANTIDAD Y CALIDAD

La potente presencia de Gaceta Dental en redes sociales es solo otro dato que posiciona la marca en la cima de la influencia en su sector. De hecho, en 2019 se produjo un **incremento del 80,73% del tráfico social a la web**.

En 2019, el **número de seguidores en redes sociales superó los 25.000**: **Facebook** es la plataforma líder, con más de 12.300; a continuación, **Twitter**, con más de 10.800 e **Instagram y LinkedIn** que suman entre ambas alrededor de 2.500 *followers* más. En definitiva, Gaceta Dental puede presumir de contar con la comunidad más grande en redes sociales entre los medios de comunicación especializados en el sector, y la que genera un **mayor número de interacciones**.

Especialmente llamativo es el caso de Instagram, donde en solo cinco meses suma los 1.200 seguidores, con más de 46.000 impactos.

Por otro lado, es destacable el aumento de relevancia en LinkedIn, la red social por excelencia de los acuerdos B2B. Según el Estudio de la Asociación Española de Economía, nueve de cada diez usuarios de internet eligen LinkedIn en el ámbito empresarial, frente al 41,9% que optan por Twitter y el 18,1% por Facebook. Asimismo, las empresas B2B destacan que el 80% de sus *leads* provienen de LinkedIn, y el 92% de los profesionales de marketing B2B la recomiendan por encima de las demás redes sociales.

Pero no solo hablamos de cantidad. La **calidad de los contenidos** online de Gaceta Dental provoca un elevado *engagement* o, lo que es lo mismo, un **alto compromiso de la marca con su audiencia** que viene a poner de relieve el interés por la información publicada.

Hoy más que nunca, con su creciente presencia y proyección digital, Gaceta Dental **consolida su posición como líder indiscutible de la información odontológica en España**. Si aún no nos sigues, pero quieres estar al día de todo lo que acontece en el sector, conocer las investigaciones más punteras; descubrir los últimos lanzamientos de la industria o crecer profesionalmente con interesantes artículos y casos clínicos; en cualquier parte, con tu portátil, móvil o Tablet, no dudes en sumarte a nuestra comunidad digital. **¡Te esperamos!**

...Y LAS CIFRAS LO DEMUESTRAN

+7.500.000
impactos de email
marketing al año

28.700
profesionales inscritos
a nuestras newsletters

EL LIDERAZGO DIGITAL DE GACETA DENTAL EN DATOS

COMPARATIVA GACETA DENTAL VS COMPETENCIA

La siguiente infografía muestra la diferencia entre los resultados de Gaceta Dental (datos en verde) y el primer competidor del sector (datos en rojo). Los datos han sido extraídos a inicios de 2020 usando herramientas de medición como Google Analytics, Moz, Alexa y Similarweb.

LÍDERES EN LA RED

1.257.556
visitas **a la web**

Competidor
375.000 visitas

28.700
profesionales inscritos
a nuestras newsletter

Competidor
23.000 inscritos

4.150
interacciones web
al mes.

Competidor
545 interacciones

LÍDERES EN POSICIONAMIENTO Y PRESTIGIO WEB

46
Mejor Domain Authority del sector

Competidor
37 Domain Authority

Alexa Ranking
Escala que evalúa el posicionamiento y tráfico que tiene una web. Google es el actual nº1.

GD **395.035**
Competidor **1.458.344**

Similarweb
Ranking que mide y compara la relevancia de una web y su competencia.

GD **27.767**
Competidor **103.737**

LÍDERES EN REDES SOCIALES

12.457
Competidor
10.984

10.900
Competidor
6.079

1.527
Competidor
0

1.190
Competidor
600

LA TECNOLOGÍA ODONTOLÓGICA HA CAMBIADO

LA MANERA DE COMUNICARLA TAMBIÉN

En Gaceta Dental contamos con la mejor base de datos de profesionales dentales. Ahora apostamos por el marketing digital de última generación para multiplicar las opciones de éxito de tu marca. ¿Interesado? Escríbenos a info@gacetadental.com.

GACETA DENTAL

gacetadental.com

Peldaño

EXPODENTAL' 20, en clave digital

El Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales, Expodental, abre sus puertas en Ifema (Madrid) del 12 al 14 de marzo en una edición, la decimosexta, que promete convertirse en una de las más destacadas de su historia. Y lo hace bajo el lema «Tecnología al servicio de los profesionales», con el que se pretende poner en valor el papel de las innovaciones y herramientas digitales como aliados esenciales del avance y transformación del sector dental. Gaceta Dental no puede faltar a la cita, y está presente con dos stands, uno en la zona expositiva general y otro en la zona de formación. ¡Visítanos!

«Expodental es el punto de encuentro de los profesionales con la industria, y eso es lo que le distingue de cualquier otra feria, congreso o simposio. Es un certamen donde todo el mundo se encuentra de manera abierta y libre, higienistas, periodoncistas, implantólogos y dentistas en general». Así resume Juan Manuel Molina, presidente del Sector Dental de Fenin, la importancia de un evento que maneja excelentes previsiones para su edición de 2020 que arranca el 12 de marzo y que se prolongará hasta el día 14. Y es que tal y como informan desde Ifema, organizador del encuentro en colaboración con Fenin, el Salón de Equipos, Productos y Servicios Dentales, Expodental, acorde con la buena salud del sector dental, celebra este mes de marzo, «la mayor y más completa edición de su trayectoria».

En la misma línea se manifiesta Luis Garralda, presidente de su Comité Organizador, al afirmar que «Expodental es el punto de reunión de todos los profesionales de la Odontología en todas sus especialidades para conocer de primera mano las tendencias tecnológicas y los nuevos materiales para hacer más fácil los tratamientos y la vida del paciente. La feria aporta una oportunidad única de relacionarse con compañeros de profesión, con colegas y con la industria».

A la espera de que se confirmen las buenas perspectivas en cuanto a visitantes, sus organizadores anuncian cifras récord de participación y superficie de exposición, afianzándose en el escenario internacional como una de las plataformas líderes de la industria dental. De esta forma, este año, Expodental reúne la participación de 356 empresas que representan un crecimiento del 11,25% respecto a la pasada edición. Asimismo, se eleva hasta los 23.420 metros cuadrados la superficie de exposición, un 8,3% más que en 2018, que se extenderá a lo largo de los pabellones 2, 4, 6 y 8 de Feria de Madrid.

Precisamente el cambio de ubicación de los pabellones, que ha supuesto una inyección de espacio de aproximadamente 2.500 metros cuadrados, es una de las grandes novedades de esta nueva edición, junto con la nueva imagen de Expodental que, bajo el lema «Tecnología al servicio de los profesionales», pone en valor el papel de las innovadoras soluciones y herramientas digitales como aliados esenciales del avance y transformación del sector dental.

Así lo constata Mª José Sánchez, directora de la feria, al afirmar que «la tecnología va a ser la gran protagonista de Expodental 2020. Es algo imparable». Concretamente, estará también presente en los propios elementos introducidos para facilitar el contacto entre empresas y profesionales.

> **“EXPODENTAL ES EL PUNTO DE ENCUENTRO DE LOS PROFESIONALES CON LA INDUSTRIA, Y ESO ES LO QUE LE DISTINGUE DE CUALQUIER OTRA FERIA, CONGRESO O SIMPOSIO**
>
> JUAN MANUEL MOLINA

Por su parte, también cabe destacar su capítulo internacional, el cual representa el 32,3% de la cuota de participación en Expodental, con la presencia de 115

EXPODENTAL 2020

- Fechas: Del 12 al 14 de marzo.
- Horario: Del 12/03/2020 al 14/03/2020. Horario de 10:00 a 20:00.
- 14/03/2020. Horario de 10:00 a 18:00.
- Lugar de celebración: Pabellones 2, 4, 6 y 8 de Ifema. Madrid.
- Organiza: Ifema.
- Promueve: Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria.

EXPODENTAL
Del 12 al 14 de marzo de 2020

coe
CIRCULO DE ODONTOLOGOS
Y ESTOMATOLOGOS

Nosotros trabajamos por principios y valores. Los odontólogos se asocian por rentabilidad y sentido de pertenencia.

Nada nos ha unido más que los logros que hemos cosechado juntos a lo largo de estos años.

- Subvención parcial de normativas obligatorias
- Pequeña aparatología con hasta un 30% subvencionado por COE
- Financiación hasta 6 meses sin intereses para pequeña aparatología*/**
- Financiación para pacientes*
- Descuentos en materiales
- Asesoramiento jurídico gratuito
- Posicionamiento en la web de Dentistas COE y en nuestras Redes Sociales (tienen más relevancia que la mayoría de las webs del sector, por eso es más sencillo posicionar al asociado)
- Inclusión gratuita en el buscador de Dentistas COE
- Campañas en prensa de la unidad de dentistas privados
- Campañas en revistas especializadas de salud gratuitas para asociados con artículos de consejos de odontología firmados por el asociado, con fotografía y señas.

Con el apoyo de:

ASÓCIATE EN: www.circulodeodontologosyestomatologos.es/alta			
91 411 97 59	91 563 91 20	606 097 121	www.circulodeodontologos.es - www.dentistascoe.com

www.dentistascoe.com/blog

*Financiación sujeta a los criterios de concesión y riesgo de ABANCA Servicios Financieros E.F.C., S.A.
** Para compras superiores a 500 € (impuestos no incluidos).

EXPODENTAL
Del 12 al 14 de marzo de 2020

coe
CIRCULO DE ODONTOLOGOS Y ESTOMATOLOGOS

COE COMUNICA

Debido a la gran aceptación de la venta de **pequeña aparatología con hasta un 30% subvencionado por COE y financiación a 6 meses sin intereses*/****, rogamos a nuestros asociados que si ven que no pueden comunicar por colapso de la centralita, escriban un email a contacta@circulodeodontologosyestomatologos.es con su nombre y apellidos o número de asociado a COE, teléfono y horario, se les llamará a la mayor brevedad.

Nos complace saber que este servicio ha sido tan bien acogido.

Con el apoyo de:

91 411 97 59	91 563 91 20	606 097 121	www.circulodeodontologos.es - www.dentistascoe.com

ASÓCIATE EN: www.circulodeodontologosyestomatologos.es/alta

www.dentistascoe.com/blog

*Financiación sujeta a los criterios de concesión y riesgo de ABANCA Servicios Financieros E.F.C., S.A.
** Para compras superiores a 500 € (impuestos no incluidos).

“LA FERIA APORTA UNA OPORTUNIDAD ÚNICA DE RELACIONARSE CON COMPAÑEROS Y CON LA INDUSTRIA

LUIS MARÍA GARRALDA

ITALIA, PAÍS INVITADO

Expodental 2020 contará con Italia como País Invitado, poniendo el foco «en un mercado de especial interés para las empresas del sector con el objetivo de reforzar la asistencia de sus profesionales, a quienes se les ofrece una serie de ventajas para facilitar su visita. Además, de la mano de la Asociación Italiana de la Industria Dental (UNIDI), Italia contará con una presencia agrupada de 14 compañías miembros de dicha Asociación, que mostrarán en el pabellón 8 una amplia selección de productos de equipamiento y consumibles de dentistas y técnicos dentales fabricados en este país. La presencia de Italia se completa con la participación, de forma independiente, de otras 21 empresas de este país.

empresas de 16 países (Alemania, China, República de Corea, Eslovenia, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rumanía y Suiza).

Todo ello hace que el nuevo impulso dado al certamen apunte a que se superarán todas las previsiones con respecto a la edición de 2018.

CLÍNICA DENTAL DE 2050

De la mano del avance tecnológico y con las innovaciones que están transformando la forma de trabajo y el diseño de las clínicas dentales en los próximos años, Expodental ha preparado este año una singular propuesta para los profesionales que asistan: la presentación de la clínica dental de 2050. Resultado de la línea de investigación y servicios «*Future Envisioning Services*» que lidera Ifema LAB, dicho proyecto se ha desarrollado en colaboración con los alumnos del Máster de Diseño de Espacios Comerciales de la Escuela Superior de Diseño de Madrid (ESD), junto a los alumnos del Máster en Odontología Restauradora basada en las Nuevas Tecnologías de la Universidad Complutense de Madrid. Las necesidades y los desafíos a los que se enfrenta el sector odontológico han sido la base de esta investigación que aportará nuevos enfoques a través de una experiencia de realidad virtual en la clínica en la que trabajarán los profesionales dentro de treinta años.

OFERTA FORMATIVA

Expodental contará también con un apartado para el sector educativo. Dicho espacio, que en 2018 ofreció 21 ponencias y contó con 871 asistentes, reunirá la información académica de grado, postgrado y formación continua, además de contar con una zona específica para el desarrollo de presentaciones y charlas. Todo ello, con la tradicional celebración del Día del Estudiante, el jueves 12 de marzo.

También, y de forma paralela a la exposición comercial, Expodental ha vuelto a organizar un programa de Speaker’s Corner en los cuales los profesionales podrán asistir a diversas y novedosas presentaciones de productos y tratamientos, así como información en detalle de algunas de las tecnologías y soluciones desarrolladas por los fabricantes en los últimos dos años. Al cierre de esta edición ya se habían programado 36 charlas en las que participarán 21 expositores.

NEWTOM GiANO HR
PERFECT.VISION

POTENCIALIDADES DIAGNÓSTICAS ILIMITADAS

Todavía más potente y versátil, el nuevo NewTom GiANO HR es capaz de generar una gama exhaustiva de imágenes 2D y 3D de altísima resolución y con una precisión de detalles sorprendente respetando la salud de los pacientes. Las tres nuevas configuraciones 3D han sido diseñadas para poder ser ampliadas fácilmente en cualquier momento y ofrecer siempre la solución ideal para cada necesidad diagnóstica.

3D PRIME. Para todas las necesidades de diagnóstico odontológico y para la planificación de implantes.

3D ADVANCED. De la máxima resolución endodóntica al análisis otorrinolaringólogico completo.

3D PROFESSIONAL. Para el estudio de toda el área dentomaxilofacial y de la columna cervical.

TECNOLOGIA SAFEBEAM™. Protocolos de baja dosis y centrado servoasistido para proteger la salud del paciente.

REGULACIÓN DE LAS EMISIONES. Irradiación al paciente en función de las reales necesidades diagnósticas.

EXPODENTAL MADRID 2020
Madrid, 12-14 March
Stand 4B09A

www.newtom.it

Cone Beam 3D Imaging
NewTom
what's next

“LA TECNOLOGÍA VA A SER LA GRAN PROTAGONISTA DE EXPODENTAL 2020. ES ALGO IMPARABLE

Mª JOSÉ SÁNCHEZ

¡Visítanos en los stands 4A15 y 4F38B!

Y TAMBIÉN GACETA DENTAL

Y como no podía ser de otra manera, Gaceta Dental vuelve a estar en Expodental por partida doble, con un stand en la zona formativa, con la guía de formación GDF como protagonista absoluta, y un espacio más grande en la zona general (ambos en el pabellón 4).

¡Ven a vernos y comparte tus momentos de la feria en las redes sociales con el hastag #GDExpodental!

EL VALOR DE MERCADO DEL SECTOR DENTAL

De izda. a dcha., Ana Larrañaga (Ifema); Mª José Sánchez (Expodental); Eduardo López-Puertas, (Ifema); Margarita Alfonsel (Fenin) y Luis Garralda (Expodental).

El valor del mercado del sector dental en 2019 en España se sitúa en los 800 millones de euros, una cifra alineada a la del año anterior, según los datos preliminares extraídos del informe sectorial presentados por la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin) con la colaboración de la consultora Key-Stone en la jornada «Dinámicas evolutivas del sector Dental: valores, tendencias y herramientas de análisis», celebrada en Ifema. El director general de Ifema, Eduardo López-Puertas, y la secretaria general de Fenin, Margarita Alfonsel, fueron los encargados de inaugurar el encuentro en el que también participó Roberto Rosso, fundador y presidente de la consultora Key-Stone. De los datos presentados por segmentos, el mercado de equipamiento en 2019 tiene un valor de 175 millones de euros, con un decrecimiento en torno al 10% respecto al año anterior. Por su parte, el segmento de consumibles ha experimentado un crecimiento en torno a los 325 millones de euros, suponiendo un incremento de cerca del 4% respecto a 2018.

Chirana

Dentex.es

91 890 83 20 • dentex@dentex.es • www.dentex.es

- Servicio Técnico en toda España.
- Stock de Repuestos Permanente.

6.990

Elija..., por el mismo precio...
calidad Europea.

¿ Porqué conformarse con menos... ?

50 Años fabricando equipos de calidad.

Diseño, tecnología y fabricación Europea.

De la República Eslovaca.

NO es chino, ni asiático...

Micromotor eléctrico •
1 Turbina sistema Multiflex CON LUZ •
Ultrasonido sistema Satelec •
Lámpara Faro Maia de Led •
Pedal Multifunción •

Opcional
Contra-ángulo •

EXPODENTAL
12-14 Marzo 2020
PABELLÓN 4 STAND 4A27

+ Taburete •

¿ Si no somos todos iguales...
porqué ser como los demás ?

Actualice su clínica. Renueve su equipo. No espere más...

Existencias limitadas • Oferta válida hasta agotar existencias limitadas • Iva y opcionales no incluidos en el precio.
Oferta Especial válida solo para Península • Consultar condiciones de montaje y precio para Islas, Ceuta y Melilla.

Dentex.es

La calidad al mejor precio.

PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EXPODENTAL

La decimosexta edición de Expodental viene cargada de novedades en cuanto a productos, equipamientos, tecnología y servicios. Gaceta Dental ha seleccionado algunos de los que más darán que hablar entre los profesionales del sector.

LISTADO DE EXPOSITORES | PABELLÓN 2

ACTEON IBERICA	2D02-2E02
AKURA	**2D06**
ANTHOS	**2A01**
ARAGONESES CPD	2A21
COEM	2A07
DENTAID	2B05-2B07
DENTSPLY SIRONA	2C04-2C05B-2C06-2C07
DIRECT-CLINIC	2E08
GRUPO KALMA	**2B01-2C01-2C03**
HU-FRIEDY	2E06
IMPERORTHO	2A17
MADESPA	2C02A
MYRAY	**2A01**
OMNIA DENTAL	**2B09**
PROMEDENT CAD-CAM	2D04
PROTECHNO	2E04
SAEG	2E10
SCHMIDT DENTAL SOLUTIONS	**2A01-2A09-2A15-2B03**
SDI	**2A19**
SKS DENTAL GROUP	2C02
TIPSA	2A05
VDW	2C05
ZHERMACK	2C05A

Datos proporcionados por IFEMA 17/02/2020

akura
Expertos en ti

Kepler Advanced, la lupa más avanzada **STAND 2D06**

Después del éxito de las lupas ExamVision Galileo HD y Kepler Kompakt, Akura presenta la Kepler Advanced, la lupa más avanzada hasta el momento. Ofrece un alto rendimiento en términos de visión y proporciona una comodidad incomparable, después de muchas horas de trabajo con magnificación. Por ello, «decídase por la experiencia que le proporciona la lupa con mayor aumento disponible».

La nueva lupa ajustable 4 en 1 de Advanced «proporciona la lupa con mayor aumento disponible» para experimentar un nivel de ampliación casi microscópico. La 6.4 x de Kepler Advanced es la mayor magnificación disponible para lupas ajustables. Está diseñada especialmente para los dentistas y cirujanos con amplia experiencia en trabajar con lupa. Cuenta con versatilidad con 4 en 1 Turn & Click tecnología y permite cambiar rápidamente entre cuatro aumentos, que van desde 3.6 x, 4.5 x, 5.5 x y hasta 6.4 x, con un solo movimiento.

www.akura-medical.com info@akura-medical.com Tel.: 917 375 811

Nace el nuevo Anthos Classe A3 Plus

STAND 2A01

Improve Potential Classe A3 Plus: el mundo Anthos aumenta su potencial garantizando la fiabilidad, flexibilidad y funcionalidad necesarias para responder a todas sus necesidades clínicas.

Improve Quality: alta calidad constructiva, tecnología de vanguardia, excelente ergonomía de trabajo y comodidad del paciente. Classe A3 Plus: una inversión equilibrada con ventajas que superan los estándares habituales.

Improve Performance: Classe A3 Plus ofrece una vasta gama de prestaciones operativas especializadas que elevan el umbral de las características profesionales del equipo. La personalización de las funciones permite maximizar los resultados.

www.anthos.it **infoextranetdentale@cefla.it** **Tel.: +39 0542 653 111**

JULIA ha llegado para revolucionar el sector dental

STAND 2C03

JULIA es la única aplicación creada pensando en todas las personas que hay alrededor de una clínica dental. Se entiende la Gestión de una clínica dental como una red, situando a la clínica dental en el centro. JULIA se ha concebido y diseñado como un universo interconectado, donde todo se comunica y fluye, para gestionar y controlar el negocio al 100%. Un espacio propio y personalizado, en el que los protagonistas son todas las personas involucradas en la clínica dental, siendo todos igual de importantes. Para todos se han pensado funcionalidades e interfaces únicas: para dirección, recepción, para el doctor, el paciente, la gestoría o el laboratorio.

Es el software más rápido. JULIA es la herramienta más fácil e intuitiva del sector, se ha diseñado una plataforma realmente interconectada a la que se puede acceder desde cualquier lugar, mejorando y ampliando los tipos de informes de las plataformas existentes y heredadas. Se ha escuchado al profesional y se han creado soluciones reales e innovadoras: línea de tiempo, marketplace, módulo familia, estudio cefalométrico en la nube, periodoncia, etc.

www.softwaredentaljulia.es **hola@softwaredentaljulia.es** **Tel.: 900 801 919**

Escáner digital intraoral de Myray

STAND 2A01

-Escáner digital intraoral ligero como una turbina.
Con 3Di IOS finalmente se puede realizar un escaneo intraoral cómodo y exacto, agradable para el paciente y ventajoso para el consultorio odontológico.

-Sin polvo.
3Di IOS es completamente powder free. La tecnología active stereo imaging elimina las distorsiones producidas por las superficies reflectantes, evitando el uso de polvos molestos.

-USB 3.0 y sistema abierto
La conexión USB 3.0 permite conectarse a una estación de trabajo o a un portátil. Los archivos de escaneo de 3Di IOS pueden exportarse en tres formatos distintos. El más común y universal, STL; PLY; y OBJ, que también contienen información sobre la textura a color.

www.myray.it **info@schmidtdentalsolutions.com** **Tel.: 900 213 141**

Líneas de irrigación y suturas de Omnia

STAND 2B09

Omnia fabrica líneas de irrigación monouso para todas las marcas y modelos de bombas peristálticas del mercado, desde sus instalaciones en Fidenza (Parma, Italia), con el más alto estándar de calidad europeo. Diseño y fabricación europea para más seguridad y eficiencia en su uso.

Las suturas Omnia son manufacturadas por la fábrica situada en Tesalónica (Grecia). Utilizan única y exclusivamente los mejores materiales para que sus suturas cumplan el más alto requerimiento de calidad para el dentista y comodidad para el paciente.

Con una amplia gama, desde la clásica seda a la más técnica PTFE, suturas absorbibles y no absorbibles, un packaging impecable, las mejores agujas del mercado y un proceso de esterilización perfecto, tienen el producto perfecto para dentista y paciente.

www.omnia-dental.com **comercial@omnia-dental.com** **Tel.: 910 609 731**

Hyperion X5 2D/ 3D AIR con cefalostato

STAND 2A01-2A09-2A15-2B03

El sistema suspendido del equipo radiográfico más pequeño del mundo evoluciona para aportar la opción adicional de los exámenes cefalométricos.

Diagnósticos 3D/2D completos, precisos y rápidos en un único dispositivo con un diseño evolucionado, limpio, esencial y ultra compacto. Hyperion X5 es el más pequeño del mundo y puede instalarse en cualquier consultorio: ¡basta solo una pared!

www.schmidtdentalsolutions.com **info@schmidtdentalsolutions.com** **Tel: 900 213 141**

Zipbond Universal: contra la variabilidad clínica

STAND 2A19

Zipbond Universal es un adhesivo universal sin Bisfenol A ni HEMA que proporciona resistencias de adhesión consistentes con todas las técnicas de grabado. Se adapta a la variabilidad en la estructura dental y proporcionará resultados predecibles para cada paciente. Zipbond Universal incluye en su composición monómeros adhesivos establecidos y fiables, incluido MDP, para lograr resistencias de adhesión efectivas con las técnicas de autograbado, grabado selectivo y grabado total. Su aplicación fácil de seguir permite que la resistencia de la adhesión se reproduzca con una fluctuación mínima. El adhesivo supera los retos asociados a la adhesión a la dentina, como la variabilidad del contenido mineral y de agua.

Zipbond Universal tiene un 5% de nanorellenos para garantizar una manipulación controlada y la capacidad para aplicarlo con una capa fina homogénea. El espesor de la película es de 8 micras para que el material se aplique sin obstrucciones. La interfaz entre diente y material restaurador está bien protegida gracias a la incorporación del flúor, favoreciendo la remineralización para obtener una restauración de más duración. El adhesivo es visible cuando se coloca y prácticamente invisible sobre la superficie dental una vez curado.

www.sdi.com.au **spain@sdi.com.au** **Tel.: 008 000 225 5734**

myray
new comfort
in digital imaging

Hyperion X5 Ceph

UNA SOLUCIÓN COMPACTA y COMPLETA

EXPODENTAL MADRID 2020 | 12-14 March | Madrid,
Pad. 2 Stand 2A01

Casa SCHMIDT
Distribuidor oficial Tel. 900 21 31 41

www.my-ray.com

LISTADO DE EXPOSITORES | PABELLÓN 4

3DBIOTECH	4B19
ADIN IBERICA Y ARAGUANEY DENTAL	4F10
AIDITE TECHNOLOGY	4F44
ANCLADÉN	**4A01**
ARCHIMEDES	4D18-4F07
ARIESCUE	4A07
ASVADENT	4F13
BA INTERNATIONAL	4D01A
BADER	4A31
BIEN-AIR	**4B02**
BIOHORIZONS CAMLOG	**4C01A**
BONTEMPI - AMERICAN EAGLE	4B08
CANALDENT - LAPANTALLALED.COM	4F08
CASTELLINI	**4B09**
CODENTSA	4D20
COLEGIO DE PROTESICOS DENTALES DE MADRID	4A09
COLTENE	4C10
COMIBER DEPOSITO DENTAL	4B10
DENTAL ARROYO SELECDENT	4A02
DENTAL EXPRESS	4C01B
DENTAL IBERICA	4C11
DENTAL TOTAL	4A37
DENTAL TRIBUNE INTERNATIONAL	4F14
DENTALSANA	4D02
DENTALTIX	4B06
DENTARIEL	4F11
DENTEX / CHIRANA/LATEX/DENTAL ESPAÑA	**4A27**
DM CEOSA	4A21
DÜRR DENTAL	4D08
DVD DENTAL	4C07-4C09
ENDOVATIONS	4D01-4D12
ENFOQUE DENTAL	4D16
EPSON EUROPE B.V.	4E05
FEDESA	**4C14**
FENIN	4F18
FGM	4D01
FKG SWISS ENDO IBERIA	4C04
FORESTADENT	4A29
GACETA DENTAL	**4A15**
GC IBÉRICA	**4C03**
GESTIONA BY KLINIKARE	4D10
GRUPO ICM DE COMUNICACIÓN	4F22
HAGER & WERKEN - BAMBACH	4F06
HENRY SCHEIN ESPAÑA	**4C01-4C02**
IBODONTIT	**4C16**
IMPORTACION DENTAL	**4B03**
INCOTRADING	4C05
INFODENT INTERNATIONAL	4A17
INFOMED - HENRY SCHEIN	4C02A
INTRA-LOCK IBERIA	4C04
INVISALIGN ITERO	4C12
IPD	**4B07**
ITENA	4A35
KULZER	4C06
LABORATORIOS CLARBEN	4A23
MAXILLARIS	4F16
MEDISS	4A33
MESTRA	**4B15**
MOBIL DENTAL	4F09
NACEX	**4A11**
NEWTOM	**4B09A**
ODONTOLOGOS DE HOY	4F20
OKODENT / CLARADENT	4F04
ORAL B	4D04
ORTOLAN DENTAL	4D24
ORTOPLUS	**4B05**
OWANDY	**4C13**
OXY IMPLANT	**4B13**
PHIBO	**4C08**
PHILIPS	4F26
PROTESIS, S.A. / DENTALES BETICOS	4F01
QUALITY SEAT / BQE	4F15
RCOE	4F22
RD EXPRESS	4D06
ROMINA BARBIERI - ARQUITECTURA Y DISEÑO	4A25
ROSTERDENT EUROPA	4B04
ROYAL DENT	4A05
SANHIGIA	4C18
SCHUTZ DENTAL GROUP / RUFE ESPACIO CONCEPTO ORAL	4D03
SERPRODON KLS MARTIN	4F42
STERN WEBER	**4B11**
SUVISON	4F12
SWEDEN & MARTINA	4B17
TECNO-GAZ	4A04
TODOCADCAM	4F44
UNIFORMES GALLANTDALE	4A03
VELADENT	4F40
VITA ZAHNFABRIK	**4B12**
VOCO	**4D22**
VP20 CONSULTORES	**4B01**
WATER POWERERD	4A17

AREA DE FORMACIÓN

3DENTAL CAD CAM / DOCS TRAINING	4F03
ADODERM - ORRAVAN	4F30
ANEO	4F05A
CEODONT	4E02
CEUFP	4F05
DENTALGRAM FORMACION	4D16A
EDEN FORMACION	4F34
FOLGUERA-VICENT CENTRO FORMACION	4F32
FORMACION EN IMPLANTOLOGIA	4E14
GACETA DENTAL FORMACIÓN	**4F38B**
IPAO - UDIMA	**4F38A**
KAPITAL INTELIGENTE	4F38
ORTOTEAM	4F36
PLAN SYNERGIA	**4E01**
POSTGRADOS DENTALES, ENTIDAD COLABORADORA DE LA UFV	**4E06**
POSTGRADO EN ODONTOLOGIA UCAM	4D14B
SECIB	4E03
UIC BARCELONA	4E04
VERICAT	4E10

Datos proporcionados por IFEMA 17/02/2020

Ancladén presenta su nuevo implante Zest 3.4

STAND 4A01

Ancladén presenta su nuevo Implante Zest 3.4 provisto del LOCATOR Zest Anchor ORIGINAL para la planificación de casos de sobredentaduras sobre implantes.

Al sistema de Mini-Implantes de ø 2.4 y 2.9 mm para crestas estrechas, se añade el nuevo de ø 3.4 mm.

Diseñados exclusivamente para sobredentaduras retenidas por LOCATOR, constituye el atache para removibles más reconocido mundialmente.

www.ancladen.com **ancladen@ancladen.com** **Tel.: 934 172 984**

Bien-Air Dental: más de 60 años de innovación

STAND 4B02

En 2019 Bien-Air Dental celebró 60 años de innovación y pasión. Dos elementos esenciales que han hecho que la empresa ofrezca excepcionalmente productos de última tecnología como la nueva Turbina TORNADO X. Bien-Air Dental garantiza un alto nivel de respuesta con una garantía de 5 años.

Bien-Air Dental sigue avanzando también en el sector de la Implantología: NEW Chiropro y Chiropro Plus, motores de implantes que facilitan más la labor de los odontólogos e implantólogos.

Visite su stand en Expodental y vea sus novedades. Recibirá un detalle de aniversario como obsequio.

www.bienair.com **comercial@bienair.com** **Tel.: 934 253 040**

Implantes PROGRESSIVE-LINE: trabajan sobre el hueso

STAND 4C01A

Los implantes PROGRESSIVE-LINE se han diseñado para lograr una alta estabilidad primaria incluso en huesos muy blandos y/o alvéolos post extracción. Basándose en las conexiones internas acreditadas y fáciles de manejar de los implantes CONELOG® y CAMLOG®, dispone de muchas otras características de diseño para dominar situaciones críticas y realizar todos los procesos de forma más eficiente.

El cuerpo del implante con ápice cónico, así como el diseño de la rosca progresiva y potente, garantizan una mayor solvencia en los conceptos de tratamiento agradables para los pacientes, como en la implantación y la restauración inmediatas. Una rosca de anclaje crestal proporciona una sujeción adicional, incluso cuando la altura del hueso es limitada. Para lograr este fin, la rosca ha sido modificada y extendida hacia la región crestal del implante. De esta forma, se logra una alta estabilidad primaria de inmediato y ofrece un rendimiento fiable en muchas situaciones clínicas como las siguientes: Huesos blandos, implantación inmediata, restauración inmediata, carga inmediata y huesos con altura limitada.

www.biohorinzonscamlog.com **iberica@biohorizons.com** **Tel.: 917 131 084**

Puma ELI R, diseño inconfundible

STAND 4B09

El nuevo Puma ELI R tiene un diseño inconfundible y ofrece auténtica versatilidad.

Puma ELI R acompaña al odontólogo en su trabajo cotidiano con ligereza y desenvoltura. Extraordinariamente manejable, compacto y rico en aspectos ergonómicos que facilitan la operatividad.

Puma ELI R es también una solución conveniente para quien busca fiabilidad y calidad intrínseca. El impulso de la esencialidad.

www.castellini.com **castellini@castellini.com** **Tel.: +39 0542 653 441**

Dentex / Chirana presenta su nueva línea de equipos de Ortodoncia y Cirugía Cheese Uni

STAND 4A27

Diseño, tecnología y fabricación 100% europea, de la República eslovaca. No es chino ni asiático...

Presentamos el nuevo equipo dental Cheese Uni, de la reconocida y prestigiosa marca Chirana Medical. Manteniendo un concepto basado en la tecnología sencilla con los nuevos avances del sector y con un diseño actual, moderno y vanguardista, con un precio al alcance de todos.
Servicio técnico propio con stock de repuestos permanente.

¿Si no somos todos iguales... por qué ser como los demás? Renuévese, no espere más.

La calidad al mejor precio.

www.dentex.es **dentex@dentex.es** **Tel.: 918 908 320**

Nuevas configuraciones de Astral que perfilan sus gamas: PREMIUM, LUX y ECO

STANDS 4C14

El modelo Astral, fruto de la dilatada experiencia de FEDESA en la fabricación de unidades dentales, es una unidad de gran aceptación en el mercado, un "equipo mítico" por su proyección en el mundo odontológico.

La novedad en la edición de este modelo consiste en incluir nuevas configuraciones que perfilan sus gamas: PREMIUM, LUX y ECO que, junto con la versión de ORTODONCIA, conforman un amplio espectro de usuarios según sus diferentes necesidades que se manifiestan en la simplicidad y versatilidad así como en la fiabilidad de su equipamiento.

La unidad dental Astral es configurable en cada una de sus tres versiones de tres maneras alternativas: tipo colibrí/continental, con mangueras colgantes y con unidad móvil.

www.fedesa.com **fedesa@fedesa.com** **Tel.: 918 712 383**

Gama de implantes GC Aadva, solución completa

STANDS 4C03

El sistema de implantes GC Aadva se basa en una sinergia pionera implantoprotésica y en un concepto odontológico CAD/CAM.

La gama de implantes GC Aadva ofrece una solución completa para sus casos de Implantología. Todos los componentes del sistema son de última tecnología e incorporan el compromiso de GC con la calidad y décadas de investigación y experiencia en la producción y el desarrollo de materiales dentales.

El siglo XXI es la era de la salud y GC se dedica a contribuir a una mejor salud oral para todas las personas.

www.gceurope.com **info.spain@gc.dental** **Tel.: 916 364 340**

Interfases AC de Ibodontit

STAND 4C16

Las interfases AC de IBO han sido diseñadas para corregir angulaciones en combinación con el tornillo angulado ACS (Angle Corrector Screw). Disponen de una ventana para poder acceder a la cabeza del tornillo con el destornillador correspondiente en caso de angulación. Las interfases AC también pueden usarse para sistemas sin angulación mediante tornillos para canal recto. IBO ha dotado a sus interfases de diferentes alturas gingivales para facilitar la adaptación de la encía y obtener resultados mucho más estéticos. Esta característica, añadida al estudiado perfil emergente para la adaptación del tejido gingival, permite unos resultados estéticos y funcionales perfectos.
Las interfases AC están tratadas superficialmente.

Su color dorado reduce las sombras y mejora los resultados estéticos. Su diseño también permite grosores adecuados de cerámica o zirconio para unos resultados funcionales óptimos. Diseño cónico para restauraciones múltiples y pared plana para unitarias. IBO dispone de todas las librerías CAD/CAM correspondientes para todas sus interfases.

www.ibodontit.com **ventas@ibodontit.com** **Tel.: 934 448 578**

Importación Dental presenta su nuevo implante Shi Cortical

STAND 4B03

El implante Osteoplus Shi Cortical ha sido desarrollado con un diseño que posee un perfil con gran capacidad de corte. Esto lo convierte en un implante fácil de utilizar ya que puede ser colocado hasta un 30% menos de torque inicial en huesos compactos aplicando el mismo protocolo de fresado.

Gracias a estas características este implante se convierte en un producto ideal para planificar casos en mandíbula y/o huesos Tipo I y II.

Disponible en diámetros 3.75, 4.20 y 5 mm y longitudes 8, 10, 11.5, 13 y 16 mm, para conexión interna y conexiones compatibles con toda la gama Shi.

www.importaciondental.com **Tel: 916 166 200**
importaciondental@importaciondental.com

Postgrados de formación IPAO-UDIMA

STAND 4F38A

Centrados principalmente en la práctica con pacientes y casos reales, los postgrados IPAO-UDIMA transmiten sólidos conocimientos a sus alumnos, dando como resultado la formación de verdaderos profesionales clínicos o gestores autónomos.

IPAO - Instituto de Postgrados Avanzados en Odontología marca la diferencia con profesores de prestigio, formación práctica (75%) y pacientes reales.

Programas de formación: Máster de Ortodoncia Avanzada, Ortopedia y Rehabilitación Neuro-oclusal; Máster en Cirugía Oral, Periodoncia e Implantoprótesis; Experto Universitario en Estética Dental; Experto Universitario en Endodoncia; Experto Universitario en Dirección de Clínicas Dentales; Formación continua.

www.odontologiaipao.com **info@odontologiaipao.com** **Tel.: 679 815 411**

IPD presenta las ventajas de la Custom Interface System®

STAND 4B07

Nueva interfase para restauraciones múltiples disponible con una altura de 6,5 mm, ajustable a 5 y 3,5 mm, según necesidades. Permite también habilitar la angulación para cualquiera de estas alturas mediante las guías de corte.

La interfase unitaria permite ahora angulaciones a 6,5 mm, 5 mm. y 3,5 mm mediante las guías de corte modificadas.

Cualquier configuración de las interfases está disponible en las librerías CAD-CAM que IPD pone a su disposición. IPD dispone de librerías CAD-CAM para los principales CADS del mercado: Exocad, 3Shape y ahora también Dentalwings, Egs y Pic Dental.

www.ipd2004.com **info@ipd2004.com** **Tel.: 932 788 491**

Nuevo chorro de arena – Eclipse

STAND 4B15

Mestra presenta una versión renovada de su bien conocido chorro de arena Constellation, con las siguientes ventajas: la cabina está enteramente fabricada en ABS, lo que ha permitido conseguir una forma más estética y ergonómica; las dimensiones exteriores son más pequeñas, sin sacrificar la amplitud del área de trabajo, se ha logrado una mejora substancial en la iluminación.

El chorro de arena Eclipse se suministra en dos versiones:
-Ref. 080220 Eclipse II: configuración tradicional con dos boquillas móviles para microarenado.
-Ref. 080228 Eclipse II-T: se añaden un gran depósito de arena y una boquilla de 3 mm. para arenado estático.
Todo ello a un precio muy atractivo. Consulte a su distribuidor.

Alto 330 mm. - Ancho 360 mm. - Fondo 450 mm. - Peso 5,7 kg.

www.mestra.es **comercial@mestra.es** **Tel.: 944 530 388**

Nacex, especialistas en distribución al sector salud

STAND 4A11

Nacex, compañía líder en mensajería urgente de paquetería y documentación, ofrece servicios especializados para la distribución al sector salud.

Soluciones de distribución basadas en la tecnología, la fiabilidad y la excelencia para cumplir con las necesidades más exigentes de sus clientes.

www.nacex.es **marketing@nacex.es** **Tel.: 900 100 000**

Newtom GO 2D/3D/CEPH llega a Expodental

STAND 4B09A

GO 2D/3D/CEPH. En un único dispositivo compacto, imágenes de alta calidad que satisfacen una amplia gama de necesidades diagnósticas clínicas.

GO 2D/3D/CEPH es una plataforma flexible que prevé la integración opcional del brazo telerradiográfico en configuración 2D o 3D. Ofrece imágenes de alta resolución prestando la máxima atención a la salud del paciente gracias a sus protocolos de baja dosis y a la exclusiva tecnología SafeBeam™, que permite adaptar la dosis emitida en función de las dimensiones del área anatómica examinada y según las necesidades diagnósticas. La ergonomía y el sistema de centrado adaptativo permiten obtener un posicionamiento correcto y optimizar el enfoque, para conseguir imágenes claras y nítidas. La consola virtual guía al operador en todas las fases del examen. NNT es una plataforma software tecnológicamente avanzada para gestionar, elaborar, consultar y compartir las imágenes diagnósticas.

www.newtom.it **info@newtom.it** **Tel.: + 39 045 820 2727**

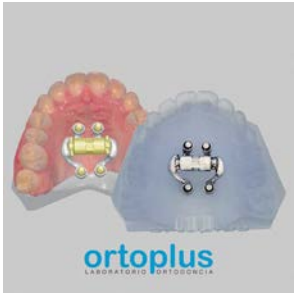
Nuevo disyuntor Super Expander creado por Ortoplus en un entorno 100% digital

STAND 4B05

El Super Expander es un disyuntor con anclaje óseo mediante 4 microtornillos. Gracias a que el tornillo de expansión es telescópico, se consigue aumentar la eficacia de la expansión transversal. Además, este disyuntor es más estrecho que otros, lo que lo hace ideal para paladares más pequeños y por tanto más efectivo.

Se incluye una guía de colocación planificada digitalmente para su correcto posicionamiento y una colocación más directa de los microtornillos.

La activación se realiza mediante una llave hexagonal desde la parte incisal a la parte distal del paladar, facilitando la activación para el paciente.



www.ortoplus.es **info@ortoplus.es** **Tel.: 952 212 174**

Owandy lanza el I-Max CEPH asequible a todos los públicos

STAND 4C13

Owandy presenta en Expodental el I-Max CEPH, tanto en 2D como en 3D.

Con este lanzamiento Owandy sigue fiel a su política de innovación y desarrollo. El I-Max CEPH es un equipo asequible a todos los públicos, con la mejor relación calidad-precio del mercado. Destaca por su multifov, desde 5x5 a 12x10, compatible con cualquier sistema de escaneo. Posibilidad de guías quirúrgicas, así como de scanface.

Owandy presentará en Expodental la oferta de lanzamiento de este producto.

www.owandy.com **info@owandy.es** **Tel.: 662 319 610**

Fixo de Oxy Implant: sencillo, rápido, seguro

STAND 4B13

Fixo es un implante One-Piece implementado por Oxy Implant. Puede ser utilizado tanto en cirugía guiada como en cirugía tradicional.

- Tiempos de operación reducidos y mejor confort al paciente.
- Pilar ILS (Multi-unic) integrado.
- Ausencia de micro movimientos e infiltraciones bacterianas.
- Aumento del torque del tornillo protésico.
- Tres angulaciones : 0°, 17 ° y 30°.

www.oxymplant.com **oxymplant@madimplant.es** **Tel.: 910 339 931**

Splint - Férula de descarga by Phibo

STAND 4C08

Splint - Férula de Descarga by Phibo es un producto innovador y realizado 100% mediante el flujo digital. Se obtienen mejores resultados que las soluciones habituales, no solo ahorran tiempo de trabajo en el laboratorio o la clínica, sino que al mismo tiempo baja el volumen de incidencias.

-Material desarrollado por Phibo
-Gran resistencia y flexibilidad
-Libre de componentes tóxicos*

Además, tienen una gran aceptación entre los pacientes gracias a sus elegantes colores (blue, aqua, clear y pink), su excepcional comodidad y un perfecto ajuste.
Nueva Splint - Férula de descarga by Phibo: simplicidad y rapidez en pocos pasos.

* Cumple la normativa ISO 20795-2:2013

www.phibo.com **marketing@phibo.com** **Tel.: 937 151 978**

Owandy
RADIOLOGY

VISÍTANOS EN
EXPODENTAL
4C13

NUEVO F.O.V
12x10 cm

Visita nuestro sitio
www.imax3d.es

i-max 3D

- Compacto y ligero : 66kg
- 3D Cone Beam
- Multi FOV : de 12x10 a 5x5 cm
- HD : 87µm
- CAD/CAM ready
- Guías quirúrgicas
- Mejor relación calidad precio

Descubra nuestra gama completa de productos: www.owandy.es

Owandy
RADIOLOGY

Owandy Radiology Iberia S.L.U
Avenida de la Albufera, 321,
28031 Madrid - ESPAÑA
Tel: +34 912 534 332
info@owandy.es - www.owandy.es

Diploma en Gestión y Dirección de Clínicas Dentales

STAND 4E01

¿Está preparado para hacer que su clínica tenga el mejor año de su historia? O, al menos, ¿tiene preparadas unas barreras de entrada firmes ante cualquier competidor que quiera arrebatarle parte de sus pacientes? ¿Le gustaría disfrutar de una clínica altamente eficiente y con poco estrés en la que se pueda centrar en cuidar la salud de sus pacientes y recibir por ello el dinero que merece?

El secreto para todos estos objetivos es tener un plan estratégico que seguir. Plan Synergia cuenta con un modelo de gestión Dentigrity® diseñado para clínicas de dentistas que se basa fundamentalmente en tres pilares:

- El uso de las emociones y técnicas avanzadas de neuromarketing dental.
- Protocolos muy definidos y comprobados en clínicas de dentistas con un elevado éxito.
- Diseñado por dentistas, garantizando así un modelo respetuoso con la profesión y con los pacientes.

www.plansynergia.com **info@plansynergia.com** **Tel.: 654 855 077**

Postgrados Dentales, entidad colaboradora de la UFV

STAND 4E06

¿Cansado de asistir a cursos con una excesiva carga teórica? Un año más, como estaba esperando, Postgrados Dentales, entidad colaboradora de la Universidad Francisco de Vitoria, continúa sus títulos de formación estrenando tres nuevas especialidades. La oferta formativa que arranca en octubre se compone de tres Másteres y dos títulos de Especialista. En concreto:
- Máster en Cirugía Periodontal e Implantológica. - Máster en Estética y Rehabilitación Oral.
- Máster en Ortodoncia y Ortopedia Dentofacial. - Especialista en Cirugía Guiada y Flujo Digital.
- Especialista en Cirugía Avanzada y Regenerativa.

Todos ellos con un denominador común: la vertiente práctica. Más del 50% se sus programas lectivos se dedican a la atención al paciente. Además, garantizan una formación personalizada al alumno, con grupos reducidos por curso, de la mano de profesionales de reconocido prestigio. Acérquese al Stand 4E06 de Expodental y descubra estos títulos de postgrado que le permitirán adquirir conocimientos de aplicación inmediata en la clínica.

www.postgradosdentales.com **Tel.: 609 174 939**

Stern Weber S380TRC, «equilibrio perfecto»

STAND 4B11

-Innovaciones exclusivas. Por una unión de rigor e innovación tecnológica, S380TRC cuenta con un sillón único en su género. Movimientos sincronizados, rotación lateral del asiento: cada función ofrece un excelente confort en todas las posiciones operativas.

-Equilibrio perfecto. En S380TRC, el bienestar del paciente, el confort del personal médico y el acceso a prestaciones de vanguardia parten de una base común: un diseño compacto con elementos clave más ligeros y conceptos ergonómicos exclusivos. Todo se encuentra en perfecto equilibrio.

-Perfección en continua evolución. Una unidad de trabajo que satisface cualquier tipo de necesidades clínicas. Corazón pulsante de S380TRC, la nueva consola con display multitouch 7' está dotada de un potente microprocesador que garantiza el máximo control de los instrumentos dinámicos y de los sistemas integrados.

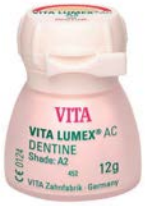
www.sternweber.it **sternweber@sternweber.com** **Tel.: +39 0542 653 441**

Cerámica de recubrimiento VITA LUMEX AC

STAND 4B12

Estética sencillamente excelente del recubrimiento: ¡Así es VITA LUMEX AC! Un nuevo nivel de facilidad gracias a la eficiente cerámica universal para cualquier estructura cerámica. Los cajones llenos de diversos materiales cerámicos de recubrimiento y distintos sistemas de recubrimiento son cosa del pasado. Cualquiera puede trabajar con VITA LUMEX AC: ya sea en manos de un protésico novel o de un profesional experimentado de la cerámica, la manipulación sencilla permite sacar el máximo partido a la destreza de cada usuario. Benefíciese de un núcleo de dentina luminoso y una opacidad y translucidez equilibradas. Los materiales de efectos, la opalescencia y la fluorescencia aportan con rapidez y facilidad el toque natural personalizado. Gracias a ello, y a la estratificación estándar clásica brinda una estética rica en matices y, naturalmente, la fiable coincidencia cromática de VITA para la reproducción segura del color dental. Simplifique sus procesos de laboratorio con estabilidad a largo plazo acompañada de una estética excelente. ¡Descubra la facilidad para todos! Así es VITA LUMEX AC: el "VITA – perfect match." para cualquier situación, para todos los laboratorios.

VITA



www.vita-zahnfabrik.com **info@vita-zahnfabrik.co** **Tel.: +34 722 368 128**

VisCalor bulk, el composite termoviscoso para la restauración en bloque

STAND 4D22

El tratamiento de obturación forma parte de la rutina de los odontólogos, para lo que disponen de diferentes posibilidades. Si optan por la técnica adhesiva, en general, se utiliza un composite fluido que, si bien fluye de forma óptima por las paredes de la cavidad, es difícil de modelar a posteriori. Así que, o bien emplean un material condensable para aplicar otra capa, o bien usan desde el principio un composite condensable. Ahora ya no es necesario decantarse por una u otra técnica, ya que el innovador composite VisCalor bulk de VOCO combina las ventajas de ambas técnicas («Composite bonded to Flow»). VisCalor bulk es el primer material de restauración del mundo con «tecnología termoviscosa» diseñado específicamente para ser calentado. Mediante el calentamiento extraoral se puede introducir el composite en la cavidad en un estado inicialmente fluido, pero en cuestión de segundos su consistencia cambia y se vuelve modelable. Se trata de un material para restauración en bloque de 4mm de grosor y no se debe aplicar en capas. VisCalor bulk está disponible en cuatro tonos (A1, A2, A3 y universal) y cubre todos los campos de aplicación para las obturaciones de clase I, II y V.

VOCO
LOS DENTALISTAS

www.voco.dental/es **info@voco.es** **Tel.: +49 (0)4721 /179-0 | +800 44 444 555**

VP20, líderes en consultoría dental

STAND 4B01

VP20 Consultores es la empresa líder en consultoría en el sector dental. Asesora a clínicas de toda la geografía española en Marketing y Gestión Dental con el objetivo de mejorar su rendimiento y que éstas se conviertan en referente en su zona de influencia.

Con una experiencia de más de 28 años, VP20 Consultores está formado por un equipo multidisciplinar e interdependiente que trabaja en la misma dirección para que cada proyecto sea especial y único.

VPveinte
CONSULTORES

www.vp20.com **info@vp20.com** **Tel.: 914 465 655 / 917 555 505**

50 años al servicio del

Nueva

Unidad dental **Electra ambi**

Diseñado como unidad de trabajo tanto para diestros como para zurdos

Unidad dental **Coral**

Versión Premium

Unidad dental **Prince**

Versión Premium con unidad móvil

La mayor red de distribuidores nacionales

AGM DENTAL (Toledo)
Tel: 925 129 573
info@agmdental.com

CANADENT SCP (Las Palmas G.C.)
Tel. 928 359 655
roger@canadent.es

CASA SCHMIDT, S.A. (Todo el territorio nacional)
Tel. 900 213 141
schmidt@casa-schmidt.es

CODENTSA, S.A. (Madrid)
Tel. 914 773 880
kike@codentsa.e.telefonica.net

COMIBER DENTAL, S.L. (Madrid)
Tel. 916 169 221
comiber@infonegocio.com

DENTAL 80, S.L. (Madrid)
Tel. 915 414 402
dental80@hotmail.com

DENTAL WORLD (SAFEDENT SUMINISTROS MÉDICOS, S.L.) (Córdoba)
Tel. 957 403 621
info@dental-world.es

DVD (Todo el territorio nacional)
Tel. 900 300 475
dvd@dvd-dental.com

EKIDENT, S.A. (Vizcaya)
Tel. 944 448 941
ekident@euskalnet.net

ESPECIALIDADES DENTALES KALMA, S.A.
Tel: 913 802 383
kalma@kalma.es

FADENTE, S.A. (Todo el territorio nacional)
Tel. 900 222 426
info@fadente.es

FULLDENTAL, S.L. (Málaga)
Tel: 952 040 046
info@fulldental.es

IMEJ DEPÓSITO DENTAL, S.L. (Oviedo)
Tel. 985 250 494
imej@imejdental.com

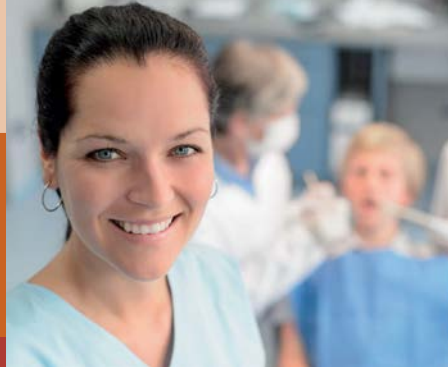
MASTER DENTAL, S.A. (Madrid - Barcelona)
Tel. 915 738 625
info@masterdentalsa.com

SATEXDEN, S.L. (Badajoz)
Tel: 924 016 375
administracion@satexden.com

SP INTEGRA, S.L.U. (Santa Cruz de Tenerife)
Tel. 922 971 780
info@spintegra.es

VICTORIANO REGUEIRO, S.L. (A Coruña)
Tel. 981 223 649
dentalre@arrakis.es

sector dental



***La mayor gama** de equipos dentales fabricados en España, de la nueva serie **new generation:** Arco, Astral, Prince, Coral, Electra y Electra-ambi. Unidades que disponen de una amplia gama: Premium, Lux, Eco y Ortodoncia, (con sistemas de colibrí o mangueras colgantes) que cubren todas las necesidades y niveles de trabajo para el desarrollo profesional de la odontología actual.*

Unidad dental **Astral**
Versión Premium

Unidad dental **Arco**
Versión Premium

Unidad dental **Electra**
Versión Premium con unidad móvil

Fedesa
A lifetime

NUEVA FEDESA, S.A.

Avda. Madrid, nº 45
28500 Arganda del Rey (Madrid) España
Tel.: 34 - 91 871 23 83. Fax: 34 - 91 871 64 88
fedesa@fedesa.com
www.fedesa.com

LISTADO DE EXPOSITORES | PABELLÓN 6

3M	6C05
ALFRED BECHT / THIENEL DENTAL	6A08
ALPHA-BIO TEC / M10	6D06
AMERICAN ORTHODONTICS	6E03
ATLANTIS EDITORIAL / DENTAL TRIBUNE SPAIN	6E12
BAHERDENT - RUTHINIUM	6A02
BEGO	6E18
BIOTECH DENTAL SPAIN	6B07
BIOTRINON	**6C12**
BREDENT	**6A27-6B11**
DENTACARE SWISS DENTAL PRODUCTS	6A19
DENTAL EVEREST	6A27-6B11
DENTAURUM ESPAÑA	6A29
DENTONA AG	6A17
DG SHAPE BY ROLAND	6A23
DREVE DENTAMID	6E01
DR. JEAN BAUSCH	6A03
DR. WALSER	6A03
DYNAMIC ABUTMENT SOLUTIONS	6A21
ECKERMANN	**6C08**
ECOLAB	6A03
EL DENTISTA DEL SIGLO XXI	6E06
EL DENTISTA MODERNO	6E04
EMS	6B02
ENSA IMPORT	6A25
EURONDA	**6D02**
EXOCAD	6A17
GABRIEL BENMAYOR	**6D12**
GARZÓN PRODUCTOS Y SERVICIOS DENTALES	6C06
GLANZ DENTAL INSTRUMENT	6E26
HORICO	6A17
IDS COLOGNE 2021	6E14
JOIN3D	6A31
JUCADENT	6E22
KATIA PRODUCTOS DENTALES	6D08
KAVO KERR / NOBEL / ORMCO	6D04-6D06
KENTZLER KASCHNER DENTAL	6A03
KUSS DENTAL	6E01
MC DENTYTECH / FRESISSIMA ESPAÑA	6B15
MEDICALINE	6B03-6B05
NOBEL BIOCARE	6D04
NORIS MEDICAL	6E02
NORMON	**6C11**
NSK DENTAL SPAIN	**6C10**
O.M.S.	6B01
OPTOMIC	6A35
ORASCOPTIC / NOBEL BIOCARE	**6D04**
ORTOAREA	6E28-8A14
PEPPER MONEY	6E20
PROCLINIC	6C01-6C02-6C03-6C04
QUINTESSENCE	**6E04A**
QUICK WHITE	6A04
RECURSOS MÉDICOS	**6A10**
RENFERT	6E16
RHEIN83	**6E01**
SCORE	6E30
SEPES	6E10
SINELDENT	**6B13**
TRASOR	6D10
ULTRADENT	**6A06**
UNIDESA - ODI	6C09
UPPERMAT - DMG	6E24
VALDENT	6A01
VATECH SPAIN	**6C07**
VULKAN IMPLANTS / PROCLINIC	**6C01**
WONDERTOOTH	6A33
XPEDENT UK	6A03
ZIMMER BIOMET	6B09

Datos proporcionados por IFEMA 17/02/2020

Busca el **mejor producto** en la **GUÍA DE PROVEEDORES** de Gaceta Dental

www.gacetadental.com/guia-de-proveedores/

Productos implantológicos de Biotrinon

STAND 6C12

En BIOTRINON se trabaja para hacer llegar a los clientes productos de implantología dental en titanio de calidad máxima con un servicio técnico y comercial completamente personalizado. Los productos de BIOTRINON tienen detrás una investigación y especialización en Titanio que los hace únicos. Se venden implantes dentales, componentes auxiliares para las prótesis dentales, todo tipo de material de cirugía maxilofacial: injerto óseo, sinus lift, distractores, set de injerto óseo, mallas de titanio, chinchetas...

El objetivo es dar un servicio personalizado, de calidad y eficaz que se adapte a las necesidades de los profesionales de la Odontología. Para ello cuentan con un equipo de especialistas profesionales de primer nivel. BIOTRINON se esfuerza constantemente por dar un servicio absolutamente personalizado y seguir creciendo de la mano de sus clientes.

www.biotrinon.com **info@biotrinon.com** **Tel.: 916 591 649**

Copasky, el implante ultra corto

STAND 6A27 / 6B11

El nuevo implante Copasky se ha desarrollado específicamente para la restauración de crestas alveolares anchas y planas.

La aplicación de este implante ultracorto puede evitar en muchos casos la necesidad de adoptar medidas quirúrgicas para la regeneración ósea.

El hueso disponible se aprovecha de manera óptima gracias al diseño del implante y el protocolo quirúrgico adaptado a la calidad del hueso. El resultado es una gran estabilidad primaria y una osteintegración completa.

www.bredent-medical.com **bredentgroup@bredent.es** **Tel.: 961 310 561**

Eckermann incorpora su nueva gama estrecha y angulada del Easy Link

STAND 6C08

Junto a la ya conocida plataforma de diámetro 6, Eckermann desarrolla una nueva gama estrecha de 4,5, específicamente diseñada para solucionar situaciones donde se dispone de poca anchura vestíbulo-bucal. Su tamaño muy reducido lo hace ideal para zonas vestibulares donde se requiere mayor estética, manteniendo la excelencia del Easy Link de plataforma ancha, pero mejorando los espacios interproximales. En combinación con la plataforma 6 es la solución idónea para casos de arcadas completas o tipo all on four.

El sistema de plataforma 6 dispone también de los pilares angulados que permiten correcciones en arquitecturas óseas complejas y poder realizar una estructura protésica armoniosa. Ideales para técnicas quirúrgicas como all on four o sobre implantes zigomáticos, con varios tramos gingivales que abre un gran abanico de soluciones protésicas.

www.eckermann.es **info@eckermann.es** **Tel.: 965 306 464**

Euronda®

E10, lo mejor de la esterilización de Euronda

STAND 6D02

Autoclave de Clase B. Una bomba de vacío más potente y un ciclo de secado optimizado hacen del E10 el mejor esterilizador de Euronda.

Además, consume menos agua y electricidad que cualquier otro autoclave con prestaciones similares (2350 W, 300 ml). El E10 ofrece la última tecnología, como la pantalla E-Touch, que cuenta con una interfaz muy fácil de usar; se pueden seleccionar cinco ciclos de clase B diferentes y muchos otros ciclos personalizados (de tipo N y S).

www.euronda.com **marketing@euronda.com** **Tel.: +39 0444 656 111**

Benmayor® Dental

Equipo dental Alfa Young de Gabriel Benmayor

STAND 6D12

Equipo dental de alta calidad compuesto por el sillón electromecánico de PRIMA, una mesa de doctor profesional, bandeja auxiliar, pedal de control al pie y lámpara halógena de 25.000 Lux Modelo ISA montada en la misma unidad. El sillón de PRIMA dispone de tapicería sin costuras, sistema de seguridad para asiento y respaldo , reposabrazos izquierdo, posición 0 automática, reposacabezas articulado y placa de estabilidad. La mesa de doctor incluye: 1 módulo con jeringa LUZZANI de 3 funciones, 2 módulos Midwest de 4 vías, fibra óptica (las turbinas no están incluidas), 1 módulo Midwest para micromotor neumático (no incluido), bandeja bajo equipo giratoria en extensión, control del agua en cada módulo y teclado de membrana líquida para movimientos del sillón grupo hídrico giratorio de cerámica a 60 grados. La bandeja auxiliar cuenta con: 2 cánulas de aspiración, filtro de aspiración Dürr, teclado para escupidera de membrana líquida y predisposición para aspiración húmeda.

Este equipo dispone de garantía de dos años; el primero integral de su clínica y el segundo de repuestos.

www.dental.benmayor.com **dental@benmayor.com** **Tel.: 935 724 161**

NORMON DENTAL

Normobucal 200mg/ml solución para pulverización bucal

STAND 6C11

Normobucal 200mg/ml solución para pulverización bucal es un anestésico tópico con benzocaína que actúa suprimiendo el dolor cuando se aplica externamente sobre la zona a tratar de la boca.

Está indicado para el alivio local del dolor dental o de boca, como el producido por el roce de prótesis, extracciones, pequeñas heridas bucales, aftas y pequeñas llagas en adultos y niños a partir de 6 años.

www.normon.es **info@normon.com** **Tel.: 918 065 240**

OSSEO 100, el dispositivo de monitorización de osteointegración de NSK Dental

STAND 6C10

NSK presenta su primer dispositivo para hacer una medición de la estabilidad y la osteingración de los implantes de manera 100% precisa.

La tecnología detrás del Osseo 100 es tan sencilla como segura: un MultiPeg se atornilla en un implante y las ondas magnéticas emitidas por el Osseo 100 hacen que el MultiPeg vibre. La pieza de mano, a su vez, mide la frecuencia de la vibración y la traduce a un valor ISQ entre 1 y 99. Cuanto mayor sea el valor ISQ, mayor será la estabilidad del implante. Los valores superiores a 70 indican micromovilidad extremadamente baja permitiendo la carga inmediata del implante.

NSK

CREATE IT

www.nsk-spain.es **info@nsk-spain.es** **Tel.: 916 266 128**

Orascoptic presenta EyeZoom Quite

STAND 6D04

ORASCOPTIC
SUPERIOR VISUALIZATION

La primera y única lupa de aumento ajustable, EyeZoom, ofrece tres niveles de ampliación que van desde 3 hasta 5 aumentos.

Desarrollada para permitir a los profesionales sanitarios ver una zona quirúrgica desde múltiples perspectivas, la lupa se adapta para responder a las preferencias individuales de cada usuario.

Codiseñada con Konica Minolta®, la tecnología con patente en trámite proporciona claridad de borde a borde y resolución de alta definición. Con una simetría perfecta entre estilo y rendimiento, el bisel ligero de magnesio contribuye a una sensación de ligereza y a un diseño estéticamente agradable.

es.orascoptic.com **servicioalcliente@orascoptic.com** **Tel.: 600 301 519**

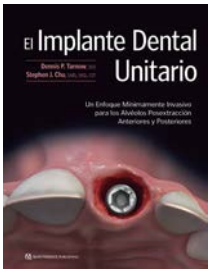
Nuevo libro: 'El Implante Dental Unitario'

STAND 6E04A

QUINTESSENCE PUBLISHING ESPAÑA

Nuevo libro: 'El imlpante dental unitario' de Denni Tarnow y Stephen Chu.

Un enfoque mínimamente invasivo para los alvéolos posextracción anteriores y posteriores. La sustitución de un único diente por un implante dental es una de las situaciones clínicas más comunes a las que se enfrentan los clínicos a diario. "Durante nuestras respectivas carreras y nuestra estrecha colaboración a lo largo de los últimos 15 años, hemos modificado completamente nuestro enfoque en el manejo de los dientes fracasados, especialmente en la zona estética. En el pasado, los alvéolos se dejaban intactos después de las extracciones durante meses antes de ocuparse de la cresta residual. Hoy en día realizamos "una única cirugía" siempre que sea posible, lo que es bastante frecuente, aportando un gran beneficio tanto para el paciente como para el clínico. Hemos documentado con gran éxito las interrelaciones periodontales y restauradoras en los tratamientos en nuestros pacientes junto a nuevas e innovadoras técnicas que mejoran los resultados estéticos de tratamiento en menor tiempo", señalan los autores.



www.quintessence.es **javier@quintessence.es** **Tel.: 934 912 300**

Cirugía guiada por navegación dinámica

STAND 6A10

NAVIDENT, de CLARONAV, para cirugía mínimamente invasiva de alta precisión, sin necesidad de férula quirúrgica. Navident rastrea la fresa con guía visual y táctil en tiempo real. Mínimo espacio en su consulta con máximo impacto.

Muy rápida planificación en tres pasos TAP (Trace and Place) importando los archivos Dicom de cualquier escáner RX 3D, sin que sea necesario un CBCT en la consulta. Cirugía de implantes, tratamiento del canal de raíz, cirugía ósea con piezoeléctrico: use cualquier instrumento, fresas, sierras, osteótomos...

Válido para cualquier marca de implantes o instrumento.

Comprueba cómo la navegación dinámica sin guía quirúrgica ayuda a una colocación más precisa de implantes, pide una demostración.

www.recursosmedicos.com **info@recursosmedicos.com** **Tel.: 963 420 478**

Rhein83 presenta su línea de productos en Expodental

STAND 6E01

-Ot Equator: muñón de bajo perfil compatible con todas las plataformas de implantes.
-Ot Bridge: sistema sencillo para la prótesis fija e híbrida que gana más de 80 grados de incl.
-Kit Smart Box: contenedor autoparalelizable para Ot Equator.
-Tornillos rotos: kit extractor de tornillos rotos para las marcas de implantes más comunes.
-Implantología: ataches en titanio para sobredentadura.
-Cad Cam digital: Ot Equator filetado y Ot Equator filetado con vaina de titanio para pegar.
-Cad Cam digital: esfera individual normo y micro filetada.
-Cad Cam digital: kit esfera individual normo y micro con vaina de pegar.

www.rhein83.com/es **customecare@rhein83.it** **Tel.: +39 051 244 510**

Anclaje óptimo para tu sonrisa

STAND 6B13

Descubre la barra para caballitos custom fit, el nuevo producto de Sineldent® que aporta retención y estabilidad a las prótesis removibles uniendo los elementos empleados en la confección de sobredentaduras.

Gracias a las combinaciones tecnológicas additive premium y custom fit obtenemos una estructura consiguiendo como resultado una superficie óptima que garantice la estabilidad de la prótesis.

www.sineldent.com **atencionalcliente@sineldent.com** **Tel.: 910 010 287**

SINELDENT®

campeones en sonrisas

Campeones en sonrisas

En SINELDENT® fabricamos prótesis dentales con la máxima precisión, estabilidad y resistencia desde hace más de 10 años. La confianza de nuestros clientes nos ha llevado a convertirnos en campeones en sonrisas.

VISÍTANOS EN EXPODENTAL
EN EL **STAND 6B13**

Contacta con nosotros y te asesoraremos de manera personalizada

SINELDENT®

0034 910 010 287
atencionalcliente@sineldent.com
www.sineldent.com

Ourense
Polígono Industrial de San Cibrao das Viñas, calle 13, nave 22. 32901 San Cibrao das Viñas, Ourense

Madrid
Avenida de la Industria 6-8, local 7b. 28108 Alcobendas, Madrid

phibo GROUP

Ultradent Products, soluciones de primera clase

STAND 6A06

Ultradent es una empresa de productos dentales extraordinaria en muchos sentidos, especialmente por ser una empresa familiar presidida aún por su fundador el Dr. Dan Fischer y dirigida por el Sr. Dirk Jeffs, CEO de la compañía Ultradent Products INC. Actualmente, Ultradent está presente en 120 paises e investiga, diseña, fabrica y distribuye más de 500 materiales, dispositivos e instrumentos que utilizan los dentistas en todo el mundo. Entre ellos se encuentran el famoso líder del sector Opalescence™ Tooth Whitening System y el revolucionario sistema profesional de blanqueamiento dental ambulatorio Opalescence Go™. La familia de productos de Ultradent también incluye la premiada lámpara de polimerización VALO™ LED, el láser de diodo 810 + 980 Gemini™ y el grabante Ultra-Etch™. Entre sus últimas innovaciones se encuentra el sistema de moldes para restauraciones de composite directas Uveneer™, que crea restauraciones de composite directas de alta calidad y aspecto natural de forma rápida y sencilla.

www.ultradent.com/es **info@ultradent.es** **Tel.: 910 499 941**

Vatech: Evolución tecnológica CBCT

STAND 6C07

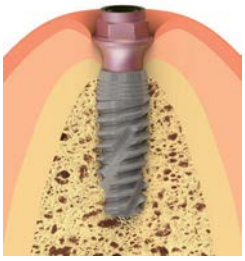
Green es un sistema digital avanzado de imágenes por rayos X 4 en 1 que incorpora PANO, CEPH (opcional), CBCT y MODEL Scan. Proporciona imágenes de alta calidad con menor radiación al combinar el procesamiento de imágenes y la experiencia acumulada en imágenes dentales de VATECH. Esto mejorará su precisión diagnóstica con una mayor planificación del tratamiento y la satisfacción del paciente.

-4 en 1 digital: PANO / CEPH / CBCT / MODELO SCAN
-Selección Multi FOV
-Tiempo de escaneo Green
-Baja dosis y alta calidad de imagen
-El Art-V
-Escaneo 3D para modelo
-Insight PANO

www.vatech.es **vatech@vatech.es** **Tel.: 937 542 620**

Vulkan® Conical Connection y Vulkan Tissue Care®

STAND 6C01



El nuevo sistema de implantes Vulkan® Conical Connection – Xbody ha sido específicamente diseñado para trabajar el entorno mucogingival mediante el Vulkan Tissue Care®, un aditamento transepitelial antirrotatorio pensado para una óptima preservación del tejido conectivo periimplantario y, asimismo, garantizar una completa flexibilidad restauradora y quirúrgica.

Los transepiteliales Vulkan Tissue Care® permiten posicionar los implantes Vulkan® Conical Connection a nivel subcrestal, a la vez que garantizan un perfecto sellado biológico. Los transepiteliales Vulkan Tissue Care®simplifican drásticamente el procedimiento restaurador trasladando la plataforma protésica de los implantes Vulkan® Conical Connection de un nivel óseo subcrestal a un nivel tisular respetuoso con cada biotipo gingival.

www.vulkanimplants.com/es **info@vulkanimplants.com** **Tel: 931 600 388/606 807 755**

Now in Colors
BLACK | RED ROCK | SAPPHIRE | MIDNIGHT
VALO™
GRAND
LÁMPARA DE POLIMERIZACIÓN
LED DE BANDA ANCHA
5 AÑOS
GARANTÍA
¡VISÍTENOS!
STAND Nº 6A06
EXPODENTAL 2020
12-14 MARZO
info@ultradent.es - ultradent.com/es
Área Norte: Tel. 696.616.752 - Área Levante: Tel. 616.982.237 - Área Centro: Tel. 699.888.731
ULTRADENT
PRODUCTS, INC

LISTADO DE EXPOSITORES | PABELLÓN 8

3DIEMME	8D12M
3SHAPE	**8C16**
4 TEK	8D12O
88 DENT	**8E24**
AIREL	8E05
ALIADA DENTAL - BUENOS DENTISTAS	8D09
ANCAR	**8C20**
AON CO.	8A20
AVINENT IMPLANT SYSTEM	8C01
BART MEDICAL	8D12L
BEIJING YHJ SCIENCE AND TRADE CO.	8A35
BE-INT / SGS	8B05
BESMILE BIOTECHNOLOGY CO.	8A31
BIOINNOVACION DENTAL	8A17
BIOLASE	8A19
BIONER IMPLANTES DENTALES	**8D10**
BONFANTI & GRIS INSTRUMENTAL	8B25
BTI	**8C13**
CARESTREAM DENTAL	**8C22**
CAVEX HOLLAND	8A01I
CEER	8A07
CERKAMED	8E09
CHEROKEE UNIFORMES	8B01
CIMBIS	8D02
CIMSYSTEM	8D12G
CLINIC CLOUD	8A11
CLINISOFT	8D16
CM DENTAL	8B22
CPM PHARMA	8E12A
CREATECH MEDICAL / MEGAGEN	8E22
DENTAL MARKET	8D12N
DENTALFORYOU	8A06A
DENTKIST INC.	8A22
DESIGNS FOR VISION	**8E34**
DESIMO MOBILE DSD	8A02
DIABOR - PRITIDENTA	8B04
DIASTAR GRUP	8A01B
DIGIMED CO.	8A16A
DINGCHENG SHANGHAI	8A26
DKL SPAIN	8C17
DR-KIM CO.	8A01C
DT&SHOP	8E14A
DYAMACH	8A01K
EQUIPAMENTOS LASER	8B08
ESPRODEN	8C02
FARO	8B16
FOSHAN AKOS	8A29
FOSHAN ANYE	8A37
FOSHAN NANHAI ZIANN	8A27
FOTOLANDIA DENTAL	8B14
FRESDENTAL	**8C15**
G COMM	8D12H
GALIMPLANT	8B23
GENIOVA / STRAUMANN GROUP	**8C08**
GNATHOS & ORTHOQUICK	8D07
GOOD DOCTORS	8E12B
GPAINNOVA - DLYTE	8B14A
GT-MEDICAL IMPLANT & CAD-CAM	**8C24**
GUANG ZHOU DANTER CO.	8A16
GUANGDONG HARMONIC	8A28
GUILIN WOODPECKER MEDICAL INSTRUMENT CO.	8A01H
HAENAEM CO.	8A30
HANGZHOU PENGWU	8A39
HENAN DORIT BIOTECHNOLOGY CO.	8A24
HUA COUNTY GAO PING TENG YUAN	8A01E
ICX IMPLANTES	**8D15**
IMBIODENT	8B21
INDENSA	8D18
INIBSA DENTAL	8C23
IVOCLAR VIVADENT	**8C19-8C21**
JDENTALCARE IBERICA	8C09
JIANGYIN JINTAIKE BIOTECH CORP.	8A01F
KOINE IBERICA	8B25A
KYT IMPLANTES DENTALES	8B03A
L&M HERRANZ	8A15
LABORATORIO DENTAL BERRIA	8B07
LARGEV INSTRUMENT CORP.	8A32
LIBRERÍA SERVICIO MÉDICO	8E13
LIMAGUIDE	8E30A
LISERMED EDITORIAL	8E13
LUSOBIONIC IBERIA	8B09
M&R TOOLS	8E36
MAJOR	8D12F
MAQUINSER	8B10
MASTER DENTAL	**8E24**
MASTER SURGICAL	8E11
MEDIDENT ITALIA	8A06
MELAG MEDIZINTECHNIK OHG	8B27
MESA DI SALA GIACOMO & C. S.N.C.	8D12D
MHC TECHNOLOGY	8A01J
MICRODENT	8C03
MIGLIONICO	8C12
MPI (MEDICAL PRECISION IMPLANTS)	**8C05**
MUEBLES JEB	8D13
NABERTHERM	8A18
NAKER UNIVERSAL	8E26
NANOKER	8B02
NARDI COMPRESSORI	8B33
NICHROMINOX	8B08A
NTI	8E04
ODONTONET	8D01
OGNA	8D12I
ONLYORTO / ORTHO TECHNOLOGY	8B19
ORISLINE	8C18
ORTOBAO	8B12
OSTEOGENOS	8B11
PALTOP	8B15
PASTELLI	8D12E
PERDENTAL	8A10
PHOENIX INSTRUMENTS LIMITED	8A01M
POLIDENT	8A01O
PRESENTI MOBILIARIO	8A03
PUBLI DENTAL CONSULTING	8A01
RADHEX IMPLANTES DENTALES	**8B03**
RAVAGNANI DENTAL ESPAÑA / A-DEC	**8E01-8E03**
RAYA DENTAL / KEYSTONE IND.	8A12
REINER MEDICAL	8C14
REVERBERI ARNALDO	8A04A
RPE	8D12A
RUMAR	8E28
SCHEFTNER	8A01A
SEPTODONT	**8D03**
SHANDONG HUGE DENTAL	8A47
SHANGHAI SMARTEE	8A41
SHENZHEN DENCO MEDICAL CO.	8A01G
SHENZHEN PERFECT	8A49
SHENZHEN UP3D TECH CO.	8A23
SHENZHEN XIANGTONG CO.	8A21
SINDEKAR	8A09
SINEDENT	8C11
SISMA	8B18
SMART IMPLANT SOLUTIONS	8D14
STERICYCLE	**8A13**
STRAUMANN GROUP	**8C04-8C06-8C08-8D06**
SUNSTAR	8E07
SUPRODEN	8B31
SWIDENT	8D12
TEPE	8A05
TICARE	**8D08**
TKD TEKNE DENTAL	8D12C
TONAL - BICON	8C10
TORNOS	8E12
TRASFORMER	8A01P
TRATE	8B35
TREE-OSS IBERICA	8B13
TRESSIS	8D12B
TRI HAWK	8E32
TRUMPF	8A08
TTC SERVICE UG	8A45
UEDA EUROPA	**8C07**
UGIN DENTAIRE	8A01N
UMED SHOP	8B06
UNIDI	8D12-A/B/C/D/E/F/G/H/I/L/M/N/O
USTOMED INSTRUMENTE	8E30
VERSHA SPAIN	8A11A
VERTYSYSTEM	8B29
VITALI	8E14
W&H	8E06
WONDERWINK - MY MEDICAL UNIFORM	8E02
YAMAHACHI DENTAL MFG. CO.	8A01L
YETI DENTALPRODUKTE	8B20
YOTUEL / CURAPROX	8B17
ZIACOM	**8D04**
ZIACOR	8D05
ZIRKONZAHN	8A10A
ZXTGY (SUZHOU)	8A2

Datos proporcionados por IFEMA 17/02/2020

3Shape TRIOS para entusiasmar a los pacientes

STAND 8C16

Sea cual sea la necesidad, encontrará la solución en "GO BEYOND":
·GO BEYOND ANALOG, una tecnología superior, un ecosistema único. TRIOS 3 Basic, entrada al mundo digital:
-Todas las indicaciones y envío a laboratorios.
-Un elenco de centros de producción sin igual.
-Suites de software con funcionalidades adicionales.
·GO BEYOND SCANNING, para emocionar al paciente: TRIOS 3 wired/Wireless, con las "excitement apps".
-Smile Design: emocione a sus pacientes con la sonrisa que desean.
-Treatment simulator: consiga más aceptaciones mostrando los resultados futuros.
-Specific Motion: la mordida en tiempo real para buscar los mejores ajustes.
-Patient Monitoring: cree una película con la evolución de sus pacientes.
·GO BEYOND TREATMENT, prevención de caries y detección sin igual, disponible con: Trios 4

www.3shape.com **info.iberia@3shape.com** **Tel.: 910 631 246**

La Serie 3 de Ancar llega a Expodental

STAND 8C20

La Serie 3 de Ancar son unidades de tratamiento electrónicas y representan la culminación de la experiencia de la compañía en el mundo de la Odontología. Los equipos de la serie 3 están hechos de aluminio anticorrosivo, lo que garantiza una larga vida de la unidad. Lo que destaca en las unidades de la Serie 3 es la adaptabilidad a la manera de trabajar de cada profesional. La pantalla táctil funciona como un miniordenador y facilita el trabajo del odontólogo y del asistente. Permite programar 4 usuarios diferentes y guarda la configuración de los instrumentos para cada uno de ellos. Deja programar los parámetros de trabajo del ultrasonidos en ENDO, PERIO, SCALER, rango de trabajo, e intensidad de luz en los instrumentos. Se puede ajustar los parámetros de trabajo del micromotor (con funciones ENDO): control de torque en Ncm, rotación directa o inversa, modo irrigación (spray/ agua/aire), tipo de contra ángulo y dos tipos de velocidades: de 200 a 40.000 rpm y de 100 a 4.000 rpm. Además, se puede visualizar el nivel de potencia del ultrasonidos y de la velocidad real de trabajo de la turbina y da estadísticas sobre el uso de la unidad: los movimientos del sillón, uso de los instrumentos, avisos frecuentes y avisos recientes. Para más información sobre estos productos, pabellón 8 – Stand 8C20 de Expodental.

www.ancar-online.com **ancar@ancar-online.com** **Tel.: 937 540 797**

TOP DM: una solución versátil y avanzada

STAND 8D10

El implante TOP DM está fabricado con titanio de grado 5 y con tratamiento de superficie Bioetch® de doble ataque ácido. Está dotado de un núcleo cónico expansivo de diámetro creciente desde su zona apical hasta su zona coronal, favoreciendo su inserción en áreas con poco volumen óseo.

Su doble paso de rosca y su ápice neutro procuran una colocación rápida, segura y una óptima estabilidad primaria, ideal para la realización de cirugías post-extracción y cargas inmediatas.

Todos los diámetros del implante comparten una conexión única que simplifica el trabajo protésico y reduce el rango de componentes que el usuario debe tener en stock. Los perfiles de emergencia de todos los componentes son congruentes entre sí para facilitar el intercambio de pilares.

www.bioner.es **bioner@bioner.es** **Tel.: 900 833 807**

BTI CORE: la solución más eficaz, rentable y flexible

STAND 8C13

La nueva línea de implantes cónicos BTI CORE soluciona la gran mayoría de necesidades clínicas de forma eficaz, rentable y flexible. Su eficacia y alta predictibilidad son gracias a tecnologías clínicamente probadas a largo plazo como la superficie UnicCa®: adhesiva, antibacteriana y activadora de plaquetas y la tecnología BioBlock® que garantiza el hermetismo y sellado biológico, la mejor combinación para la prevención de la periimplantitis.

Una osteointegración más rápida, eficiente y un protocolo quirúrgico optimizado con menos fresas, posibilita tratar a más pacientes reduciendo el tiempo de uso efectivo del gabinete dental. Su plataforma protésica única testada clínicamente desde 2010 permite reducir sensiblemente su inversión en componentes protésicos, minimizando errores en el proceso restaurativo y posibilitando un protocolo protésico más sencillo y rápido. Inversión mínima y máxima eficacia.

www.bti-biotechnologyinstitute.es **info@bti-implant.es** **Tel.: 945 140 024**

Nuevo escáner intraoral CS 3700 de Carestream

STAND 8C22

Carestream presenta el nuevo escáner intraoral CS 3700. Diseñado por el legendario Studio F.A. Porsche, responde a las necesidades y preferencias del dentista con flujos de trabajo centrados en el paciente, reconocimiento de colores inteligente, alta velocidad de exploración y procesamiento, y capacidades de navegación en pantalla táctil. Este escáner es la solución ideal para cualquier consulta innovadora, ya que ofrece una versatilidad excepcional para tratamientos de ortodoncia, prótesis sobre implantes, dispositivos de odontología del sueño y restauraciones. El nuevo software del escáner, CS ScanFlow, permite a los usuarios seleccionar cualquier flujo de trabajo a partir de una única exploración ofreciendo así un control y comodidad excepcionales. CS ScanFlow se basa en algoritmos avanzados, pero es sencillo y fácil de utilizar, acorde al objetivo de la empresa de simplificar la tecnología. El software guía al usuario a través de un sencillo proceso de cuatro pasos: Explorar, Comprobar, Exportar y Adaptar. De hecho, la espaciosa interfaz de usuario de CS ScanFlow se ha diseñado específicamente para la navegación en pantallas táctiles, con el objetivo de ofrecer una interacción más directa e intuitiva con el software.

www.go.carestreamdental.com/cs3700_es **info.emea@csdental.com**

Lupas de Magnificación para Odontólogos 2.5X + Sistema de Iluminación HDi sin cables

STAND 8E34

Gafas completas con telescopios Galileo con aumento real de 2.5X que proporciona un campo visual de 8 cm con un peso de sólo 65 gr. El sistema es totalmente personalizable a las necesidades y parámetros del profesional.

Adaptable a todos los tipos de monturas Designs For Vision. Ofrece versatilidad para diferentes especialidades odontológicas.

El equipo se completa con el sistema de iluminación más ligero, libre de cables con la última tecnología en alta definición HDi de DFV. Emite un haz de luz de 7.65 cm con una intensidad de 27.000Lux y 5.800°K. Permite 90 minutos de autonomía e incluye filtro ultravioleta "cure".

www.designsforvision.com **avs@baja-vision.com** **Tel.: 914 423 929**

La transformación digital de las clínicas y laboratorios dentales ya es un hecho

STAND 8C15

La transformación digital de las clínicas dentales y los laboratorios es un hecho que no acaba en la adquisición de nuevas tecnologías, sino que va unida a la formación de los profesionales que tendrán que aplicarlas día a día.

Fresdental ofrece a las clínicas dentales la oportunidad de formarse con todos los tipos de tecnología existentes en unas instalaciones dotadas con la última tecnología y totalmente novedosa para que puedan implementar el flujo digital de forma inmediata y con éxito.

Fresdental apuesta por la formación como un modelo de entrada al futuro realizando un gran esfuerzo en sus nuevas instalaciones para poder ofrecer una formación de mayor calidad y a un número de profesionales cada vez más numeroso.

fresdental
ADVANCED SYSTEMS

www.fresdental.eu **info@fresdental.com** **Tel.: 965 756 616**

Geniova, el acelerador invisible más potente que existe

(STRAUMANN) STAND 8C08

Geniova es un acelerador invisible que reduce drásticamente los tiempos del tratamiento de ortodoncia y el número de férulas utilizadas, demostrando mucha más potencia y efectividad que los alineadores convencionales.

El ortodoncista podrá utilizar Geniova como un acelerador de las primeras fases de tratamiento y finalizar con férulas de cualquier marca de ortodoncia invisible o bien, prescribirlo como un tratamiento completo, de principio a fin.

La tecnología Geniova está patentada a nivel mundial, cumple con la directiva europea 200/47/CE y está certificada en la ISO 13485.

GENIOVA
THE FAST ALIGNER

www.geniova.com **info@geniova.com** **Tel.: 910 851 716**

GT-Medical: su mejor partner tecnológico

STAND 8C24

Entre las novedades que GT-Medical mostrará en Expodental 2020 cabe destacar los nuevos y avanzados materiales con los que el sector dental podrá contar como, por ejemplo: el nuevo material para la elaboración de prótesis Definifit®, que presenta unas propiedades óptimas para ser utilizado en una enorme variedad de aplicaciones dentales, junto con su maletín de maquillaje Definifit® Premium, para resultados naturales en poco tiempo; o las nuevas e increíbles resinas termoconformables GoodFit®, que vuelven a su posición inicial simplemente sumergiéndolas en agua hirviendo durante 2 minutos, ideales para la realización de cargas inmediatas, con carácter permanente. Otro invento recientemente desarrollado por el departamento de ingeniería de GT-Medical es el sistema Isogrip®, que revolucionará la manera de actuar de los protésicos, ya que incorpora un novedoso sistema para poder convertir una prótesis removible en atornillada sobre implantes. En esta edición encontrará ¡lo mejor del fresado y del sinterizado, juntos!, ya que GT-Medical lanza al mercado la nueva fresadora CNC-FIT 2020, con un nuevo sistema de post-mecanizado para estructuras sinterizadas, capaz de mecanizar en diferentes tipos de formatos, tanto materiales blandos como estructuras sinterizadas.

gtmedical
Implant & CAD-CAM

www.gt-medical.com **marketing@gt-medical.com** **Tel.: 913 806 575**

Sistema de implante ICX

STAND 8D15

Con nuestro sistema de implante ICX, somos el fabricante con mayor crecimiento en Alemania en los últimos 10 años. La filosofía de nuestra empresa es ofrecer a nuestros clientes precios honestos y justos con la máxima calidad de nuestros productos. Nuestra estrategia ha logrado, de acuerdo a la IDS 2017, posicionarnos como la cuarta casa de implantes más utilizada en Alemania. Actualmente nuestros productos están presentes en más de 40 países.
Somos una empresa internacional de implantología dental con un fuerte enfoque en digital, odontología estética y prótesis hechas con CAD / CAM. Nuestro sistema de cirugía guiada Magellan ha sido una gran revolución en Alemania, simplificando el trabajo de los profesionales, no dudes en pedirnos más información. También tenemos implantes zigomáticos y súper cortos.
Desde su lanzamiento al mercado, ICX ha revolucionado continuamente el mercado de implantes con un precio de 59 euros por implante y ha convencido a una amplia gama de usuarios de todo el mundo que aprecian la calidad excelente calidad de los implantes ICX.
¿Demasiado bueno para ser verdad? ¡Qué esperas! ¡Más de 30.000 dentistas te preceden!

www.icximplantes.com **ventas@icximplantes.com** **Tel.: 647 822 999**

La tecnología más avanzada en Ivoclar

STAND 8C19 / 8C21

¿Quiere saber cómo será el futuro de la Odontología en España? Ivoclar Vivadent le ofrece un viaje en el tiempo, una ventana abierta hacia el futuro que podrá visitar en el Pabellón 8 de IFEMA durante Expodental. Visite Ivoclar Vivadent y descubrirá la tecnología más avanzada y los materiales más innovadores. Conocerá lo que está por venir en máquinas de última generación como la nueva PrograPrint PR5, así como flujos de trabajo completos que simplificarán su día a día cumpliendo siempre con la más alta exigencia en calidad.

Además, descubra las aplicaciones más novedosas que le ayudarán a satisfacer sus necesidades, aplicaciones como Ivosmile Orthodontics, de realidad aumentada, la nueva aplicación para prácticas de ortodoncia de Ivoclar Vivadent que muestra a los pacientes el resultado potencial de un tratamiento de ortodoncia en un espejo virtual. Aplicaciones que, en definitiva, revolucionarán el mercado y simplificarán su día a día profesional. No se lo pierda.

www.ivoclarvivadent.es **info.es@ivoclarvivadent.com** **Tel.: 913 757 820**

Master Dental presenta la Unidad Dental Electra ambi

STAND 8E24

Un nuevo concepto pensando en unir la ergonomía, funcionalidad, diseño y la versatilidad tecnológica.

Si incluimos la opción de vídeo /iluminación en esta unidad, conseguimos el efecto más importante para que el paciente se sienta cómodo, sereno y relajado, que el profesional disponga de un medio de intercomunicación consiguiendo una mejor visión clinica y poder trabajar con un mejor diagnóstico de forma directa e indirectamente.

Master Dental S.A. ha conseguido un resultado excepcional y por eso quiere que sea su producto estrella en esta ocasión.

Master Dental les espera en su stand para enseñárselo y escuchar su opinión al respecto.

www.masterdentalsa.com **info@masterdentalsa.com** **Tel.: 902 152 124**

"36 Años a su Servicio"

MASTER dental s.a.

Tel.902.15.21.24
www.masterdentalsa.com

Madrid	Tel.91.573.86.25
Barcelona	Tel.93.300.14.56
Valencia	Tel.902.15.21.24
Salamanca	Tel.902.15.21.24
Central	Tel.902.15.21.24

MASTER dental s.a. Servicios Financieros
Creditos,Leasing,Seguros, Renting by Master

1984-2020 MASTER dental s.a.

EXPODENTAL 12-14 Marzo 2020 Pabellon 8 Stand E24

Ofertas Especiales *" 36 Aniversario de Master Dental S.A ."*

Recuerde sus compras le puede salir *"GRATIS"* Válidez hasta el 30.06.2020

Master Plus 35ªAniversario
(Viscolastica.M.Induccion NSK+Instrumentos+C/500)

Master Electra 36ª Aniversario
Electra basic+instrumentos+Iris view

"Oferta Especial Equipos"

KaVo E30 Master

KaVo 1058 *Life* **incluye:**lampara C/500 ó Iris

***Oferta Radiologia**

*desde 1.029.-€/mes(5)
F.O.V.4x4 (14 campos) **16x17**

*desde 690.-€/mes (5)
F.O.V. 4x4,5x5,8x5,8x9.
****Regalo:** **25** Implantes

P.Oferta	5.714.-€
P.Expo	5.150.-€

P.Oferta	5.500.-€
P.Expo	5.225.-€

KaVo OP3D Pro
Oferta Especial Limitada

*desde 885.-€/mes(5)
F.O.V. 5x5,6x8,8x8,**8x15**
Ampliable **13x15**

KaVo OP3D

*desde 725.-€/mes (5)
F.O.V. 5x5,6x9,**9x11** Ampliable **9x14**

***Oferta Digitalizacion**

CS SCANFLOW SOFTWARE
*desde 248.-€/mes (5)

*desde 315.-€/mes(5)

*desde 525.-€/mes(5)

*desde 269.-€/mes (5)

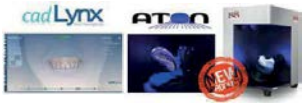
P.Oferta 6.950.-€
*desde 209.-€/mes(3)

Software Diseño

3D Lynx + smileLynx
*desde 65.-€/mes(5)

Fresadora

Zeta 4 & CAM.
PC & Compresor
**instalacion no incluida
*desde 563.-€/mes(5)



Pack Scanner+PC+cadLYNX
*desde 235.-€/mes(5)

Scanner Intraoral
*desde 295.-€/mes(5)

https://youtu.be/2VSdssnEkWM

*desde 169.-€/mes(5)

YouTube /user/gcommsrl

"Laser + Cirugía"
Precio
5.900€ + IVA.
Laser Wireless 6 WAT
Pocket LASER

*Fibra de **200*um*** y **400*um***
**Tips desechables
Pedal Inalambrico
P.Oferta 4.900.-€

IMPLANTER
Micromotor de Implantes
*4 lineas de irrigacion
*C.A. con luz 20:1
P.Oferta 1950.-€

*desde ***Nueva version***
255.-€/mes(24 meses)

***Instrumentos "Marca KaVo"**
Turbinas con luz
KaVoSpray **s/cargo

E 680L	S619L	460LED	E 20L	E 20C	E 10C
1187.-€	764.-€	286.-€	962.-€	757.-€	603.-€
760.-€	525.-€	143.-€	610.-€	492.-€	391.-€

Polaris LED GCOMM

P.V.P 1560.-€
P.Expo 1095.-€

Iris LED GCOMM

P.V.P 1970.-€
P.Expo 1.295.-€

Lampara **C/500**

P.V.P. 1.415.-€
P.Expo 990.-€

Lampara **C/500 & Video**

P.V.P. 6.540.-€
P.Expo 5.890.-€

Lampara Al techo **S200**

P.Oferta 2.590.-€
Micromotor Implantes

P.Expo 1.890.-€

EURONDA
E8 24L

P.V.R. 4.400.-€
*desde 108.-€/mes(3)

E9 Next 24L

P.V.R. 4.800.-€
*desde 115.-€/mes(3)

P.Oferta 2.675.-€
24 meses sin interes

P.Oferta 1.950.-€
24 meses sin interes

P.Oferta 5.100.-€
24 meses sin interes

CS7200 Carestream
*desde 119.-€/**mes(3)**

IVA NO INCLUIDO. Importes aproximados ,s.e.o.u. Importe aproximado con entrada 10% y pendiente de Aprobación Financiera. Válidez de la oferta hasta el **30.06.2020**

MPI, soluciones integrales para sus clientes

STAND 8C05

MPI, Medical Precision Implants, fabricante alemán de referencia de implantes dentales, ofrece a sus clínicos un amplio abanico de soluciones para todas necesidades.

Entre su gama de productos se encuentran los diferentes tipos de implantes:
-MPI All-In: Idóneo para todo tipo de calidades óseas con prótesis incluida.
-MPI Excellence: Perfecto para post-extracciones.
-MPI Short: Necesarios para cirugías de escasa cantidad ósea.
-MPI Privilege: La estabilidad por excelencia.

La oferta protésica tradicional y digital, los biomateriales de última generación y su revolucionaria solución para híbridas "Siewert Bridge Solutions® hacen de sus productos la tranquilidad del técnico profesional . MPI presentará también sus nuevos Microtornillos de ortodoncia y disyunción. MPI Le espera en el stand 8C05 en el Pabellón 8 para mostrarle las soluciones integrales para sus clientes.

www.mpimplants.com **v.brinz@mpimplants.com** **Tel.: 916 846 063**

Radhex Implants, un sólido valor

STAND 8B03

Radhex Implants® piensa que un elevado standard de calidad, un esmerado diseño, unidos a la practicidad que brinda una adecuada ergonomía de uso, son los principales baluartes de apoyo para ofrecer un producto, que es un valor seguro para el profesional en la búsqueda de la excelencia y un importante aporte para la salud de los pacientes. Dentro de este espíritu se mueve cada proceso de fabricación de los productos de Radhex Implants®, en sus diferentes líneas de diseño:
-LÍNEAS PHE: la plataforma hexagonal externa del Dr. Branemark, unidas a una macro-geometría de última generación y altamente versátil.
-LÍNEAS PHI: la plataforma hexagonal interna compatible más extendida en el mundo, con cuerpos polivalentes para todo caso clínico.
-LÍNEAS PCI: la plataforma cónica con efecto "soldadura en frío" con un sellado absoluto de GAP de conexión y un cuerpo incomparablemente auto-roscante.
-LÍNEAS SLD: la línea de implantología comprensiva, una alternativa monocuerpo para los casos más comlicados.

www.radhex.es **adm@radhex.es** **Tel.: 900 350 450**

Novedades de Ravagnani

STANDS 8E01 / 8E03

Ravagnani Dental se presentará con un espacio de 239,5 m2 con muchas novedades: nueva unidad de tratamiento A-Dec 500, con un sistema innovador y exclusivo de W&H-Advance Air System, único sistema del mundo de alta velocidad que permite la aplicación de 50.000 a 350.000 r.p.m. nuevos modelos Saver+Line y Eco+Line de Sinol, más ergonomía y funcionalidad al mejor precio.

Woson, máquina de lavar, 65 L. Autoclave de cassette Tancy 2 L. Classe B. Presentación de la nueva marca exclusiva Galbiati, 100% italiana con la unidad dental Scout y el autoclave. Prima el primero totalmente en acero inoxidable, con ciclos rápidos de 26 min.

En la parte digital Ravagnani va a presentar el Rayscan Studio, 5 en 1 (3D facial scan, CBCT, Object Scan, PANO y CEPH), con un FOV de 20X20 y cámara 3D. Presentación de escáner intraoral Aoralscan con sistema abierto de Shining 3D.

www.ravagnanidental.com **comercial@ravagnanidental-espana.com** **Tel.: 914 726 347**

Septodont innova con Dentapen

STAND 8D03

Septodont ha estado siempre a la vanguardia del dental, proporcionando una amplia gama de productos y servicios que ayudan a administrar una experiencia indolora. Una vez más, Septodont innova con Dentapen: El compañero perfecto para su práctica clínica.

Dentapen es una jeringa que se ajusta a sus necesidades ya que es ergonómica y ligera (Pesa 40 gramos), compatible con todo tipo de aguja y de carpule y con dos agarres diferentes disponibles. Por otro lado, gracias a que no tiene cables, ni grandes pantallas externas ni pedal de activación, le permite concentrarse en lo verdaderamente importante, la inyección.

Gracias a esta nueva jeringa, nace el nuevo concepto de anestesia sin dolor ya que permite seleccionar 3 modos diferentes (Normal, gradual e intraligamentaria) y 3 velocidades (Lenta: 1ml/90 seg, normal: 1ml/60 seg y rápida: 1ml/30 seg). Sin necesidad de formación ya que se trata de un instrumento muy intuitivo con solamente 5 botones.

www.septodont.es **aroca@septodont.com** **Tel.: 935 482 406**

Stericycle, servicios clínicos para el profesional de la salud

STAND 8A13

Stericycle trabaja para desarrollar soluciones integrales que garanticen el cumplimiento normativo en cuanto a protección radiológica, dosimetría, gestión de residuos, protección de datos y prevención de riesgos laborales.

El conjunto de servicios clínicos que ofrece están diseñados para proporcionar a los profesionales de la salud las herramientas necesarias para garantizar su seguridad y la de sus pacientes en el desarrollo de su actividad, ayudando al cumplimiento de la normativa vigente. El objetivo es que los profesionales de la salud puedan dedicarse a su actividad sanitaria teniendo la seguridad de que cumple las diferentes regulaciones que les afectan. Stericycle también ofrece formación a empleados y ayuda con cualquier tipo de trámite sanitario.

www.stericycle.com **info.espana@stericycle.com** **Tel.: 902 119 651**

Nuevo Ticare Inhex Quattro para zonas anteriores

STAND 8D08

Tras la gran aceptación, Ticare Inhex Quattro ahora también en plataforma mini de 3,3 mm.

En 2016, Ticare lanzó el implante Ticare Inhex Quattro para necesidades especiales de estabilidad primaria, como es el caso del hueso tipo III y IV. El implante Ticare Inhex Quattro une a la probada predictibilidad del implante de conexión cónica, Ticare Inhex, el implante libre de filtración bacteriana, con prolongada evidencia científica y 20 años de prueba clínica, una mayor progresividad en el torque de inserción y una geometría que distribuye mejor las fuerzas en el hueso.

El implante Ticare Inhex Quattro se ha consolidado por sus resultados clínicos y ha pasado a ser el implante favorito en hueso blando para muchos implantólogos. Su geometría permite un corte eficaz y mejor control de trayectoria de inserción. El resultado: alta estabilidad primaria y mejor comportamiento en casos post extracción. El implante estaba disponible en plataformas STD y MAXI (3,75 Y 4,25 mm, respectivamente) y Ticare lanza el implante Ticare Inhex Quattro en plataforma mini de 3,3 mm aportando más soluciones para hueso blando.

www.ticareimplants.com **alfonsog@ticareimplats.com** **Tel.: 667 629 583**

UEDA Europa presenta sus últimas novedades STAND 8C07

-ESCÁNER INTRAORAL VIRTUO VIVO (Dental Wings): escáner intraoral ergonómico, rápido, en color, sin polvo, ágil y sencillo de usar, con una pieza de mano extremadamente pequeña y con control gestual para evitar la contaminación cruzada. Versiones carro y portátil.

-Equipos PANORÁMICOS y 3D CBCT GENORAY: modelos con gran campo de visión y las mayores prestaciones y fiabilidad del mercado. Con 5 años de garantía y calidad de imagen insuperable.

Por otro lado, en sus unidades dentales XO-CARE (premio danés al diseño) se llevarán a cabo sondajes periodontales computarizados con la SONDA FLORIDA y el nuevo VOICEWORKS (sondaje periodontal por comandos de voz). «Nunca ha sido tan fácil crear un FUJO DIGITAL completo en clínica».

UEDA Europa estará encantado de atender a todos los visitantes para atender dudas e invitan a un aperitivo en su stand 8C07.

www.ueda.es **ueda@ueda.es** **Tel.: 952 060 620**

Microimplantes DSQ®, una nueva era en la Ortodoncia STAND 8D04

Uno de los grandes retos de la Ortodoncia es lograr un óptimo anclaje que no solo permita realizar diversos movimientos dentales, sino que también evite el movimiento involuntario de los dientes de anclaje. Por lo que ZIACOM®, en colaboración del Dr. David Suarez Quintanilla, ha desarrollado los microimplantes de ortodoncia DSQ® los cuales permiten cambiar el anclaje dental por el anclaje esquelético que ofrecen estos microimplantes al estar insertados en el hueso.

Los microimplantes DSQ® poseen un cuerpo autorroscante y autoperforante que facilita su colocación en huesos tanto blando como duro, sin la necesidad de fresado. Además, poseen diferentes diámetros, longitudes y morfologías de cabeza, lo que permite ser usados en diferentes condiciones clínicas, permitiendo poder realizar diversas biomecánicas ortodónticas.

Ziacom Medical presentará DSQ® Orthodontics System en ExpoDental 2020, el viernes 13 de marzo a las 16.00 horas y el sábado 14 de marzo a las 10.00 horas, en el Stand 8D04.

www.ziacom.es **info@ziacom.es** **Tel.: 917 233 306**

straumanngroup

GACETA DENTAL

ENCUENTRO STRAUMANN GROUP

13:00-13:30

Straumann Group, unidos por la excelencia en odontología estética

Organiza: Gaceta Dental

Fecha: Jueves 12 de marzo

Intervienen:

Daniel Díez, Hub Manager Iberia

Marco Baiguini, Head of Marketing and Education Iberia

Lugar: stand Straumann Group – Pabellón 8 – stand 8C04-8C06-8C08-8D06

¡ Te esperamos !

NSK
CREATE IT.

OFERTAS ESPECIALES

Hasta el 31 de agosto de 2020

Mantenimiento

iClave plus

Autoclave de clase B con tecnología de vanguardia

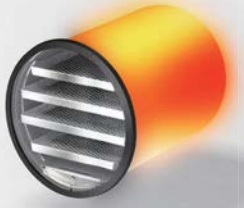
3.399 €*
~~7.292 €*~~

MODELO **iClave plus** CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003077**

- Autoclave de clase B (conforme a la norma EN 13060)

MAYOR SEGURIDAD • MAYOR CAPACIDAD

Su exclusivo sistema de calentamiento de tipo **Calor Adaptativo** permite alcanzar una temperatura uniforme en todo el interior de la cámara evitando dañar los instrumentos.



Cámara de 18 litros de capacidad
Con un volumen útil equivalente a un autoclave de 24 litros

El sistema de bandejas especiales permite introducir un mayor número de piezas.

iCare

Limpieza y Lubricación Automáticas

1.699 €*
~~3.225 €*~~

- Capacidad para cuatro instrumentos: 2 turbinas y 2 conexiones Intra
- Volumen de solución programado según el tipo de pieza de mano (de alta o de baja velocidad)
- Limpieza y lubricación en profundidad con un sencillo funcionamiento
- Función de limpieza de portafresas que garantiza la limpieza y lubricación en profundidad

+ Sistema Automático de Limpieza
MODELO **iCare C2** REF. **Y1002787**

+ 2 adaptadores de turbina a elegir

Pana Spray Plus

Lubrificante de formulación especial para piezas de mano de alta y baja velocidad y motores neumáticos

16,89 €*
~~27 €*~~

MODELO **Pana Spray Plus 500 ml** CÓDIGO DE PEDIDO **Z182100**

NSK Dental Spain S.A. www.nsk-spain.es

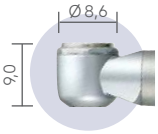
NSK
CREATE IT.

TURBINAS

S-Max pico

Turbinas de Acero Inoxidable • Con Luz

LA CABEZA MÁS PEQUEÑA DEL MUNDO



Escala 1:1

Cabezal-ø: 8,6mm
Altura del Cabezal: 9,0mm

Conexión NSK
MODELO **S-Max pico** CÓDIGO DE PEDIDO **P1140**

Conexión KaVo® MULTIflex®
MODELO **S-Max pico KL** CÓDIGO DE PEDIDO **P1142**

KaVo® y MULTIflex LUX® son marcas registradas
de Kaltenbach & Voight GmbH & Co, Alemania

669€* ~~1.070€*~~

- Torque: 9W
- Tamaño del Cabezal: ø8,6 x Al 9 mm
- Velocidad: 380.000~450.000 min^{-1}
- Spray Simple
- Rodamientos de cerámica
- Sistema de Cabezal Limpio

Pana-Max2

Turbinas de Acero Inoxidable • Sin Luz

POTENCIA 20W

Conexión NSK
MODELO **Pana-Max2 PTL** CÓDIGO DE PEDIDO **P1211**

Conexión KaVo® MULTIflex®
MODELO **Pana-Max2 KV** CÓDIGO DE PEDIDO **P1212**

KaVo® y MULTIflex LUX® son marcas registradas
de Kaltenbach & Voight GmbH & Co, Alemania

299€* ~~626€*~~

- Tamaño del Cabezal: ø11,2 x Al 13,4 mm
- Spray Simple
- Porta-fresas Push Botton
- Rodamientos de cerámica
- Sistema de Cabezal Limpio
- Fácil cambio del cartucho
  por el propio usuario

Pack Pana-Max2 M4

2 turbinas del mismo modelo

Conexión directa
MODELO **Pana-Max2 M4** CÓDIGO DE PEDIDO **P1154**

449€* ~~932€*~~

+

Acoplamientos

LED

189€* ~~393€*~~

Acoplamiento para instrumentos NSK
MODELO **PTL-CL-LED** REF. **P1001600**

299€* ~~561€*~~

Acoplamiento para instrumentos KaVo®
MODELO **KCL-LED** REF. **P1005600**

NSK
CREATE IT.

TURBINAS

Ti-Max Z

Turbinas de Titanio • Con Luz LED
POTENCIA 26W

Conexión NSK
MODELO **Z900L** CÓDIGO DE PEDIDO **P1111**

✚ Acoplamiento para instrumentos NSK
MODELO **PTL-CL-LED** REF. **P1001600**

799€*
~~1.820€*~~

- Torque: 26W (modelo Z900L)
- Cabezal más pequeño: ø12,5 x Al 13,1 mm
- Velocidad: 320.000~400.000 min^{-1}
- Cuerpo de Titanio con DURAGRIP
- Spray de Agua Quattro
- Porta-fresas Push Botton
- Rodamientos de cerámica
- Microfiltro
- El modelo **Z800L** con el cabezal aún más pequeño: ø10,8 x Al 12,1 mm
- 2 AÑOS de Garantía

799€*
~~1.427€*~~

Conexión KaVo® MULTIflex®
MODELO **Z900KL** CÓDIGO DE PEDIDO **P1113**

KaVo® y MULTIflex LUX® son marcas registradas de Kaltenbach & Voight GmbH & Co, Alemania

---

S-Max M

Turbinas de Acero Inoxidable • Con Luz
POTENCIA 26W

NUEVA

479€*
~~847€*~~

Conexión NSK
MODELO **M900L** CÓDIGO DE PEDIDO **P1254**

- Torque: 26W
- Tamaño del Cabezal: ø12,1 x Al 13,3 mm
- Velocidad: 325.000~430.000 min^{-1}
- Cuerpo de Acero Inoxidable
- Spray de Agua Quattro
- Porta-fresas Push Botton
- Rodamientos de cerámica
- Sistema de Cabezal Limpio
- Fácil cambio del cartucho por el propio usuario
- 2 AÑOS de Garantía

479€*
~~950€*~~

Conexión KaVo® MULTIflex®
MODELO **M900KL** CÓDIGO DE PEDIDO **P1258**

KaVo® y MULTIflex LUX® son marcas registradas de Kaltenbach & Voight GmbH & Co, Alemania

NSK
CREATE IT.

CONTRA-ÁNGULOS

Ti-Max Z Contra-Ángulos de Titanio

MODELO **Z25L** CÓDIGO DE PEDIDO **C1038**

- Con Luz
- Transmisión directa 1:1
- 3 AÑOS de Garantía

739€*
~~1.041€*~~

MODELO **Z95L** CÓDIGO DE PEDIDO **C1034**

- Con Luz
- Multiplicador 1:5
- 3 AÑOS de Garantía

959€*
~~1.627€*~~

MODELO **Z45L** CÓDIGO DE PEDIDO **C1064**

- Con Luz
- Multiplicador 1:4,2
- 3 AÑOS de Garantía

899€*
~~1.453€*~~

Ti-Max X Contra-Ángulos de Titanio

MODELO **X25L** CÓDIGO DE PEDIDO **C601**

- Con Luz
- Transmisión 1:1
- 2 AÑOS de Garantía

739€*
~~1.607€*~~

Incluye:
+ Turbina **Pana-Max2 PTL** REF. **P1211**

MODELO **X95L** CÓDIGO DE PEDIDO **C600**

- Con Luz
- Multiplicador 1:5
- 2 AÑOS de Garantía

959€*
~~1.972€*~~

Incluye:
+ Turbina **Pana-Max2 PTL** REF. **P1211**

+

Pana-Max2

Turbina de Acero Inoxidable
Sin Luz

S-Max M Contra-Ángulos de Acero Inoxidable

MODELO **M25** CÓDIGO DE PEDIDO **C1027**

- Sin Luz
- Transmisión 1:1
- 2 AÑOS de Garantía

389€*
~~622€*~~

MODELO **M95** CÓDIGO DE PEDIDO **C1026**

- Sin Luz
- Multiplicador 1:5
- 2 AÑOS de Garantía

499€*
~~828€*~~

MODELO **M65** CÓDIGO DE PEDIDO **H1008**

- Sin Luz
- Transmisión 1:1
- 2 AÑOS de Garantía

379€*
~~599€*~~

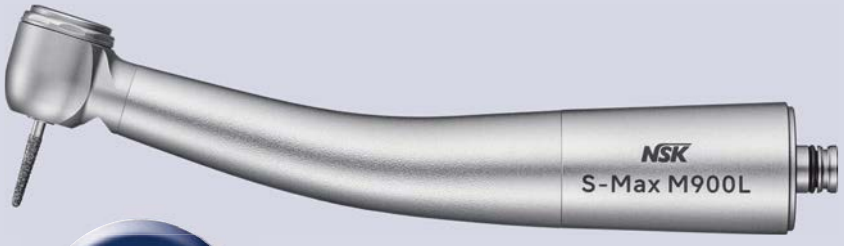
NSK
CREATE IT.

KIT PREMIUM

1.259€*
~~2.843€*~~

+ Turbina de Titanio Con Luz
MODELO **Z900L** REF. **P1111**
+ Acoplamiento NSK
MODELO **PTL-CL-LED** REF. **P1001600**
+ Contra-Ángulo de Titanio Con Luz
MODELO **X25L** REF. **C601**

KIT SUPERIOR



899€*
~~1.970€*~~

+ Turbina de Acero Inoxidable Con Luz
MODELO **M900L** REF. **P1254**
+ Acoplamiento NSK
MODELO **PTL-CL-LED** REF. **P1001600**
+ Contra-Ángulo de Titanio Sin Luz
MODELO **X25** REF. **C611**

Surgic Pro Micromotor para Implantología

POTENTE • SEGURO • PRECISO

Bomba de irrigación avanzada

La bomba tiene un sistema de tubos de irrigación muy fácil de configurar y su funcionamiento es extremadamente silencioso

Alta precisión de torque

La calibración de la pieza de mano (AHC) exclusiva de NSK garantiza el valor de torque adecuado para cada tratamiento

OPCIÓN A

2.999€* ~~6.314€*~~

Surgic Pro

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003587**

- Incluye Micromotor **SG70M**

Contra-Ángulo **SG20**
REF. **C1010** Sin Luz · Reducción 20:1

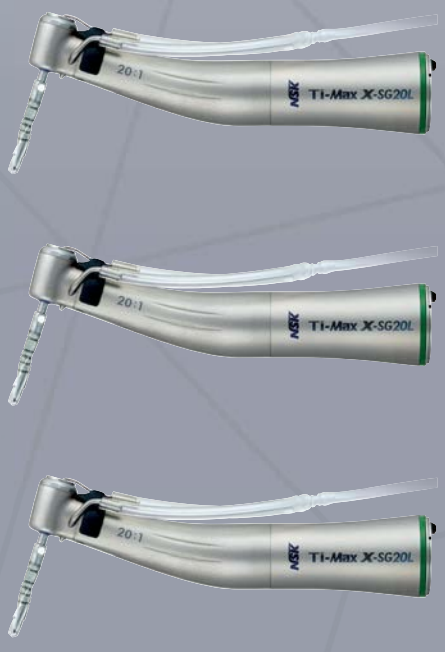
3.999€* ~~8.557€*~~

Surgic Pro LED

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003586**

- Incluye Micromotor **SGL70M**

Contra-Ángulo **X-SG20L**
REF. **C1003** Con Luz · Reducción 20:1



NSK
CREATE IT.

CIRUGÍA

OFERTA ESPECIAL

MAYOR POTENCIA

Hasta 80 Ncm

OPCIÓN B

2.999€* ~~6.168€*~~

Surgic Pro

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003587**

- Incluye Micromotor **SG70M**

Contra-Ángulo **SG20**
REF. **C1010** Sin Luz · Reducción 20:1

Contra-Ángulo **X-SG93**
REF. **C1007** Sin Luz · Multiplicador 1:3

Pieza de Mano **X-SG65**
REF. **H1038** Sin Luz · Velocidad Dir. 1:1

3.999€* ~~8.311€*~~

Surgic Pro LED

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003586**

- Incluye Micromotor **SGL70M**

Contra-Ángulo **X-SG20L**
REF. **C1003** Con Luz · Reducción 20:1

Contra-Ángulo **X-SG93L**
REF. **C1004** Con Luz · Multiplicador 1:3

Pieza de Mano **X-SG65L**
REF. **H1009** Con Luz · Velocidad Dir. 1:1

NSK
CREATE IT.

CIRUGÍA

Surgic Pro+ × VarioSurg3

Sistema de Micromotor Quirúrgico

Sistema Ultrasónico de Cirugía Ósea

✚ Micromotor para Implantología
MODELO **Surgic Pro+ LED** REF. **Y1003585**

✚ Sistema de Cirugía Ultrasónica
MODELO **VarioSurg3** (Sin Pedal) REF. **Y1002248**

✚ Carrito de soporte para ambos sistemas
MODELO **iCart Duo** REF. **S9090**

✚ Cable de conexión
MODELO **Cable de Enlace** REF. **Z1189**

8.999€* ~~15.157€*~~

LED

DOBLE RENDIMIENTO Y POTENCIA

La Tecnología de Enlace de NSK
permite conectar las dos Unidades Quirúrgicas
para su utilización con un solo pedal
creando un centro de tratamiento quirúrgico compacto

Puede descargar en PDF
el Catálogo de Puntas:

http://www.spain.nsk-dental.com/pdf/catalog/surgical/tip_guide.pdf

Pack Puntas VarioSurg

2 + 1

Puede elegir 3 puntas VarioSurg de cualquier modelo
Descuento equivalente al valor de la punta más barata
[Oferta no aplicable a kits de puntas]

NSK Dental Spain S.A. www.nsk-spain.es

VarioSurg3 Sistema de Cirugía Ultrasónica

MODELO **VarioSurg3** CÓDIGO DE PEDIDO **Y1002726**

- Aplicaciones:
  Cirugía Ósea
  Elevación de Seno
  Cirugía Periodontal
  Cirugía Endodóntica
- Tres modos:
  Cirugía, Endodoncia, Periodoncia (9 programas)
- Modo ráfaga seleccionable
- Intensidad de luz LED regulable
- Modo autolimpieza
- Función de retroalimentación

5.999€*
~~10.838€*~~

CON DOBLE LUZ

LED

Incluido:

Kit Básico

H-SG1
SG3
SG5
SG6D
SG7D
SG11

+ 2ª Pieza de Mano con cable

+ Pieza de Mano con cable **VarioSurg3**
REF. **E1133001**

Osseo 100

Dispositivo de Monitorización de Osteointegración

1.499 €*
~~2.800 €*~~

NUEVO

MODELO **Osseo 100** CÓDIGO DE PEDIDO **Y1004175**

Osseo 100 mide la estabilidad del implante y la osteointegración para mejorar la toma de decisiones sobre cuándo cargar el implante, una cuestión especialmente importante cuando se aplican protocolos con periodos de tratamiento más breves o se trata a pacientes de alto riesgo. La sencilla operación que mide el ISQ permite planificar con antelación el periodo de carga del implante.

32 €*
~~60 €*~~

MulTipeg™ REUTILIZABLE

- Compatible con los principales sistemas de implante*
- Titanio de larga duración que no daña los tejidos
- Esterilizable en autoclave aproximadamente 20 veces

* Existen diferentes modelos de MulTipeg™ que se adaptan a los distintos sistemas y tipos de implantes. Consulte la lista actualizada de los proveedores.

Perio-Mate

Eliminador de Biofilm Supra y Subgingival

+ 2ª Pieza de Mano REF. **T1043010**
+ Perio-Mate Powder REF. **Y900938**
  2 frascos de 160 g

899 €*
~~1.920 €*~~

Conexión rápida a la mayoría de los acoplamientos de turbina*
Para el tratamiento de bolsas periodontales y periimplantitis
La pieza de mano gira 360º

* No incluye conexión directa a manguera (M4 y B2)

59 €*
~~80 €*~~

Perio-Mate Powder

REF. **Y900938**

- Polvo para tratamientos subgingivales con dispositivos neumáticos de pulido
- 2 frascos de 160 g

iSD900

Destornillador Protésico Inalámbrico

899 €*
~~1.852 €*~~

MODELO **ISD900** CÓDIGO DE PEDIDO **Y1001358**

- Compatible con los principales sistemas de implantes
- Con calibración de torque (TCS)
- Torque preciso entre 10 y 40 Ncm
- Velocidades de 15, 20 ó 25 min^{-1}

Varios Combi Pro iPiezo engine®

Dispositivo para Tratamiento Periodontal

4.999 €*
~~8.051 €*~~

SOLICITE PRUEBA sin compromiso al comercial de su zona

✚ Dispositivo para Tratamiento Periodontal
MODELO **Varios Combi Pro** REF. **Y1002843**

✚ Tratamiento Periodontal Subgingival
MODELO **Kit Perio** REF. **Y1003042**

✚ 2ª Pieza de Mano · Escarificador Ultrasónico
MODELO **Varios2 Lux** REF. **E351050**

✚ Puntas-V Perio-Control
MODELO **Kit de Inicio Perio-Control** REF. **Y1002606**

2 SISTEMAS EN 1

Varios Combi Pro iPiezo engine®

El equipo se compone de:
- Prophy-System
  Incluye pieza de mano con boquilla de 60° para profilaxis supragingival
- Polvo FLASHpearl (5 sobres de 15 g)
- Ultrasonidos
  Incluye pieza de ultrasonidos Varios2 LUX con luz LED
- Tres puntas: G4, G6, G8
- Pedal de control multifuncional para regular la presión de agua y polvo
- Unidad de control

iPiezo engine®
Motor Ultrasónico
de Última Generación
Exclusivo de NSK

NSK
CREATE IT.

CIRUGÍA

Contra-Ángulos · Reducción 20:1

MODELO **X-SG20L**
CÓD. PEDIDO **C1003**

- Con Luz
- Reducción 20:1

989€* ~~1.382€*~~

DESMONTABLE

MODELO **X-DSG20L**
CÓD. PEDIDO **C1068**

- Con Luz
- Reducción 20:1
- Desmontable

1.099€* ~~1.486€*~~

MODELO **X-DSG20**
CÓD. PEDIDO **C1067**

- Sin Luz

899€* ~~1.207€*~~

MODELO **SG20**
CÓD. PEDIDO **C1010**

- Sin Luz
- Reducción 20:1

679€* ~~950€*~~

Piezas de Mano

MODELO **SGS-ES**
CÓD. PEDIDO **H264**

- Sin Luz
- Velocidad Dir. 1:1

399€* ~~557€*~~

MODELO **X-SG65L**
CÓD. PEDIDO **H1009**

- Con Luz
- Velocidad Dir. 1:1

799€* ~~1.130€*~~

MODELO **X-SG65**
CÓD. PEDIDO **H1038**

- Sin Luz

499€* ~~674€*~~

Componentes

Tubos de Irrigación

CÓDIGO DE PEDIDO **Y900113**

- Juego de 5 tubos

39,99€* ~~80€*~~

Surgic Pro

Bomba de irrigación avanzada

La bomba tiene un sistema de tubos de irrigación muy fácil de configurar y su funcionamiento es extremadamente silencioso

NSK
CREATE IT.

HIGIENE BUCAL

Varios 970 iPiezo engine®

Ultrasonido Multifuncional

- Tres modos de potencia para seleccionar:
  - **G** · General
  - **E** · Endo
  - **P** · Perio
- Dos depósitos de 400 ml cada uno
- Fácil conexión a la red de agua de la clínica
- Incluye 3 puntas: G4, G6 y G8
- Disponible con luz LED y sin luz

LED 1.499€* ~~2.803€*~~

MODELO **Varios 970 LED**
CÓD. PEDIDO **Y1001168**

1.299€* ~~2.419€*~~

MODELO **Varios 970**
CÓD. PEDIDO **Y1001175**

Varios 570 iPiezo engine®

Ultrasonido Compacto Multifunción

- Tres modos de potencia para seleccionar:
  - **G** · General
  - **E** · Endo
  - **P** · Perio
- Incluye 3 puntas: G4, G6 y G8
- Con luz LED

LED 999€* ~~1.896€*~~

MODELO **Varios 570 LED**
CÓD. PEDIDO **Y1001273**

Varios 370 iPiezo engine®

Ultrasonido Compacto Multifunción

- Tres modos de potencia para seleccionar:
  - **G** · General
  - **E** · Endo
  - **P** · Perio
- Incluye 3 puntas: G4, G6 y G8
- Sin luz

CUERPO PORTÁTIL
ULTRA COMPACTO

699€* ~~1.243€*~~

MODELO **Varios 370**
CÓD. PEDIDO **Y1001340**

Prophy-Mate neo

Sistema de Blanqueamiento Dental

899€* ~~1.726€*~~

Conexión rápida a la mayoría de los acoplamientos de turbina*
Acoplamiento sencillo e instantáneo · Giro fácil y fluido de 360°
* No incluye conexión directa a manguera (M4 y B2)

+ 2ª Pieza de Mano REF. **T797010**

+ Flash Pearl REF. **Y900698**
4 frascos de 300 g

72€* ~~112€*~~

Flash Pearl REF. **Y900698**

- Polvo de limpieza con perlas de calcio para una limpieza en profundidad sin dañar la superficie del diente
- 4 frascos de 300 g

NSK
CREATE IT.

ENDODONCIA

KIT ENDODONCIA

1.699 €*
~~3.354 €*~~

+ Localizador de Ápice
MODELO **iPex II** REF. **Y1002208**

+ Micromotor
MODELO **Endo-Mate DT** REF. **Y141121**

+ Conector
MODELO **MPAS-F20R** REF. **Y110046**

iPexII

Localizador de Ápice Avanzado

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1002208**

- Medición del conducto radicular de gran precisión
- Controlador **SmartLogic** de nueva generación
- Tres señales acústicas de aviso según la ubicación de la lima en el conducto radicular
- Gran pantalla LCD tricolor

649 €*
~~1.126 €*~~

Endo-Mate TC2

Micromotor para Endodoncia

CÓDIGO DE PEDIDO **Y1001027**

- Inalámbrico
- 5 programas para diferentes tipos de limas
- Control de torque
- Función auto-reverse con señal acústica

899 €*
~~1.602 €*~~

Endo-Mate DT

Micromotor para Endodoncia

CÓDIGO DE PEDIDO **Y141121**

- Selección de 9 programas ajustables
- Pieza de mano liviana y confortable
- Control de torque desde 0,1 a 6,5 Ncm
- Gran pantalla LCD
- Función auto-reverse

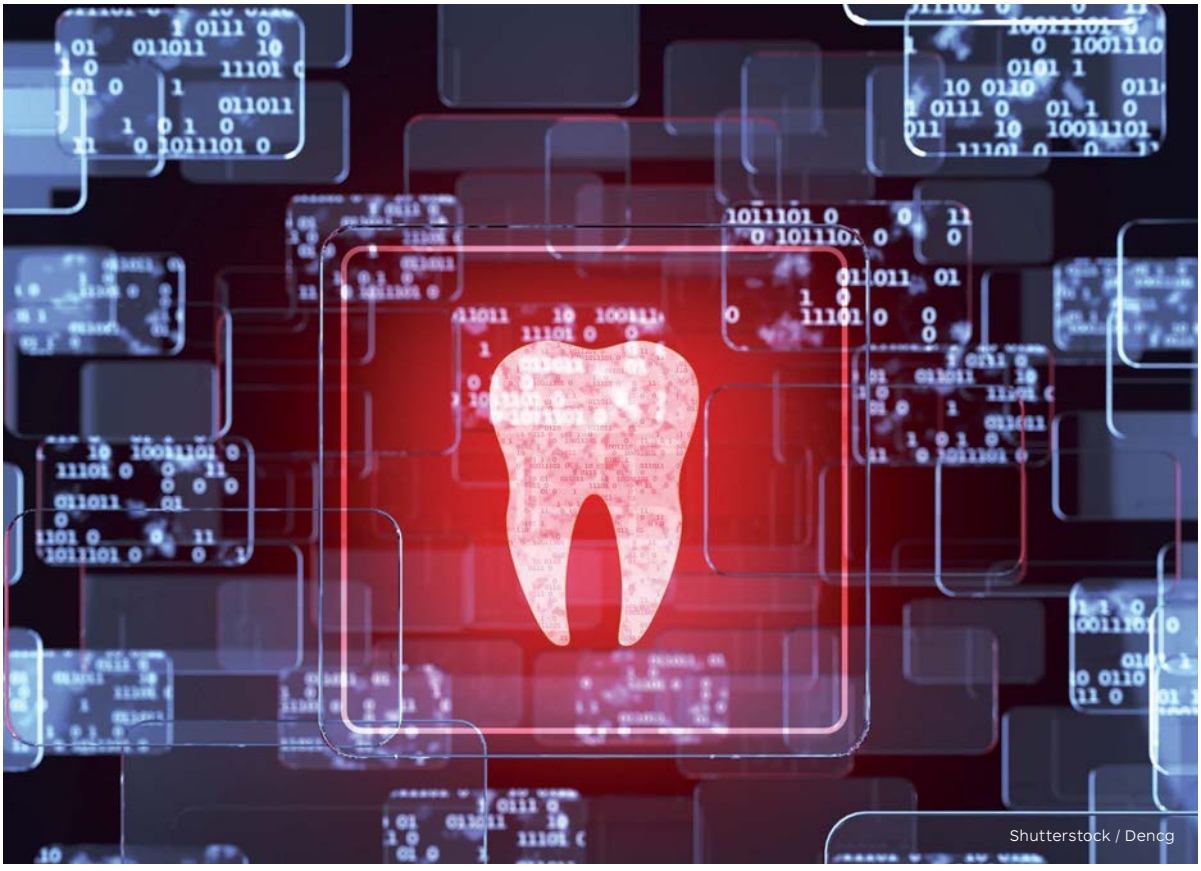
799 €*
~~1.735 €*~~

NSK Dental Spain S.A. www.nsk-spain.es

Módena, 43 · El Soho-Europólis · 28232 Las Rozas de Madrid · tel: +34 91 626 61 28 · fax: +34 91 626 61 32 · e-mail: info@nsk-spain.es

¿QUÉ FUTURO LE ESPERA A LA ODONTOLOGÍA?

Los protagonistas de Expodental'20 responden


Shutterstock / Dencg

Con altas expectativas de superar los 31.144 visitantes que acudieron a la edición de 2018, la participación de alrededor de 356 empresas y un aumento del 8,3% en la superficie de exposición con su ampliación a cuatro pabellones, Expodental 2020, que se celebra del 12 al 14 de marzo en la Feria de Madrid (Ifema), se presenta como la cita más importante del año en el sector dental. Algunos de los grandes interrogantes que, con probabilidad, se van a plantear en el encuentro son: «¿Hacia dónde se dirige la Odontología?, ¿Cuál será su proyección de futuro de aquí a una década?». Algunas cuestiones, como la transformación digital, son ya una realidad y un reto que avanza rápidamente. Gaceta Dental ha consultado a más de 25 representantes de algunas de las principales compañías del sector para conocer sus predicciones y advertencias sobre esta cuestión.

El sector dental es complejo y cambiante. Pero ¿cómo será en 2030? La mayoría de los entrevistados inciden en destacar la cada vez más relevante transformación digital en clínicas y laboratorios, así como de sus aplicaciones a la práctica diaria.

Por otro lado, las tendencias indican una mayor concienciación de la población en cuanto a la importancia de su salud bucodental y el imparable desarrollo de áreas como la Ortodoncia o la Estética Dental.

El papel cada vez más relevante de las grandes cadenas (en perjuicio de las clínicas tradicionales) y de los países emergentes (principalmente asiáticos) son otros de los aspectos que los expertos han señalado como factores a tener en cuenta en los próximos años. A continuación, desgranamos la opinión de los especialistas sobre cada una de estas grandes materias.

Shutterstock / Andrey Popov

1. DIGITALIZACIÓN

«La Odontología está viviendo una auténtica revolución tecnológica y camina con fuerza consolidándose como una disciplina indispensable en nuestros servicios sanitarios». Así lo asegura Luis Molina, *country manager Spain & Portugal* de la empresa 3Shape Trios, quien considera que la transformación es una realidad que «va a seguir evolucionando y revolucionando la atención a los pacientes».

En esta misma línea, Carlos Álvarez, CEO de Akura Medical, cree que la aplicación en el día a día de las nuevas tecnologías repercutirá directamente en la mejora de la calidad asistencial: «Se tiende a una Odontología cada vez más precisa gracias al desarrollo tecnológico en el sector y a su aplicación desde el punto de vista profesional. Esto hace que el odontólogo disponga de un mayor número de herramientas, lo que repercute a su vez en la reducción de los tiempos del tratamiento, en el aumento de la precisión en los procesos aplicados y en incrementar la comodidad tanto para el profesional como para el paciente».

> “LA ODONTOLOGÍA ESTÁ VIVIENDO UNA AUTÉNTICA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA
> LUIS MOLINA (3SHAPE)

Esta «digitalización» está modificando desde la planificación de tratamientos hasta las prótesis pues, mientras antes se realizaban de manera artesanal, ahora se ha impuesto la tecnología CAD-CAM. «Las tomas de impresión han sufrido un cambio muy importante, pasando del alginato y la silicona a realizarse con digitalizadores de modelos y escáneres intraorales. En diez años, estaremos vendiendo y produciendo software, máquinas CNC, sinterizadoras e impresoras», aventura Tomás de Andrés, CEO de Gt-Medical.

Por tanto, según opina el director general de Henry Schein para España y Portugal, Juan Manuel Molina, «los clínicos y los protésicos deberán trabajar más unidos que nunca y, sobre todo, colaborar en el nuevo paradigma digital». «No obstante,

podría aventurarme a decir que los próximos años estarán marcados por un crecimiento exponencial de las soluciones digitales en tres líneas: cámaras e impresoras todo ello para conseguir tratamientos más estéticos», agrega. «A todo esto deberemos sumar el uso de software de gestión y comunicación con el paciente, donde es imprescindible la adopción de los nuevos reglamentos del uso de dispositivos y de la Ley de Protección de Datos», concluye Molina.

Jorge Vizcaíno, *sales manager* Ibérica de VITA, recuerda, por su parte, que por la incorporación de los nuevos conocimientos a la práctica diaria en las clínicas no debe dejarse a un lado la experiencia: «Las nuevas generaciones usan más las herramientas virtuales y habrá que es-

> «EL *E-COMMERCE* NO SUSTITUIRÁ OTRAS FORMAS HABITUALES DE GESTIÓN DE PEDIDOS, AUNQUE SERÁ UN MODO HABITUAL DE COMPRA
> **MERCEDES ARXE (ANCLADÉN)**

E-COMMERCE Y FORMACIÓN ONLINE

Varios de los expertos consultados por Gaceta Dental destacan el hecho de que la transformación digital está también aparejada a los cambios de tendencia en el consumidor final. Es el caso de Nicola Basso, *product manager* de Euronda, quien destaca que «el mundo corre, queremos todo de inmediato. Las ventas online satisfacen esta necesidad. No todas las plataformas garantizan la calidad del servicio y el soporte para empresas. Creemos que los profesionales dentales deben analizar estas tendencias y aplicarlas a su realidad. El futuro es hoy». Para Mercedes Arxe, directora comercial de Ancladén, «el *e-commerce* no sustituirá otras formas habituales de gestión de pedidos, aunque será un modo habitual de compra».

«En mi opinión, el presente y futuro estará marcado por la mejora en la gestión, una adaptación total a las necesidades del paciente y evidentemente al mundo digital», indica, por su parte, Manuel Martínez, *country manager* Iberia de VOCO.

Esto también tendrá afectación en el ámbito formativo, pues la manera en la que los odontólogos llevan a cabo su aprendizaje también tendrá que adaptarse. «Las nuevas tecnologías, la forma de vida en las grandes ciudades, el tiempo disponible... nos lleva a explorar una forma de aprendizaje y de enseñanza no presencial. Es un hecho que los hábitos han cambiado. Ya no se venden libros digitales, se venden libros de audio. Por tanto, tendremos que diseñar formación breve, continua, simple. Que el alumno lleve en su teléfono lo que le interesa ese día», explica Horacio Escobar, director de Gnathos, Centro de Estudios de Ortodoncia para España y Portugal.

La formación tecnológica se hace, pues, imprescindible. «Todos los profesionales deben tener mayor formación en aspectos tecnológicos y ser capaces de aprovechar todos los beneficios que los mismos les proporcionan y que, así, se pueden transmitir a los pacientes», agrega la directora de Ventas de Stericycle, Beatriz Lorenzo.

Fernando Folguera, director del Centro de Formación Folguera Vicent, cree que este tipo de formación «se hace más necesaria que nunca», pero considera que «siguen existiendo muchas preguntas sobre cómo afectará esta tecnología a nuestra profesión». Por tanto, a juicio de Folguera, «es ineludible más que nunca una formación continua especializada que dé respuesta a todas las cuestiones con una formación continua seria y rigurosa en centros de formación reconocidos y oficiales».

tar atentos a lo que viene si uno no quiere perder el hilo de la tecnología, eso sí, sin descuidar el conocimiento de las bases de la teoría, que sigue siendo la misma. Habrá que combinar el conocimiento y la experiencia con las nuevas tecnologías para sacar el mayor partido».

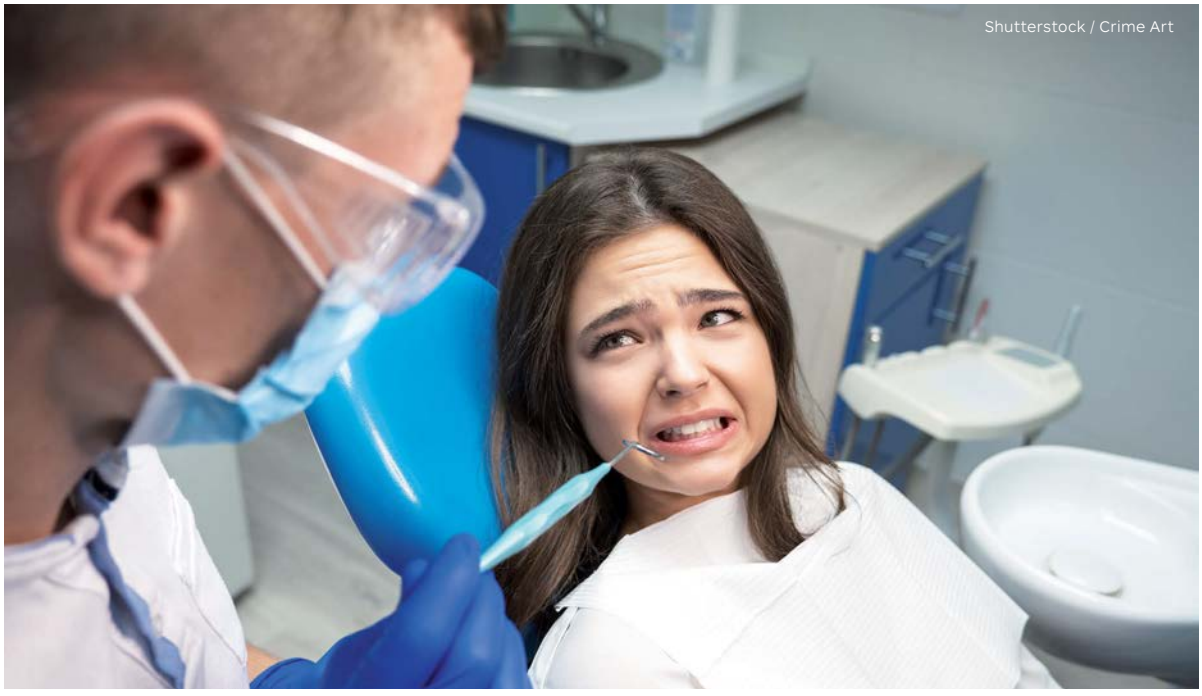
2.CONCIENCIACIÓN SOCIAL

La percepción de la sociedad española sobre la importancia del cuidado de su salud bucodental se encuentra al alza. El concepto de «ir al dentista», que históricamente ha tenido connotaciones negativas, empieza a cambiar. Así al menos lo cree Arnaud Lamaison, CEO de Acteon: «El paciente evoluciona y sus necesidades también... Dentro de 10 años espero que ya no sea un temor ir al dentista, y es probable que el paciente pueda ser tratado por un 'Da Vinci' adaptado a la Odontología, siempre guiado por un profesional formado y preparado como los son cada vez más los odontólogos». «El futuro depara procesos cada vez más digitalizados, de mayor calidad en menos tiempo y más económicos, orientados de forma importante hacia la prevención de las enfermedades bucodentales», apunta Alejandro del Valle, CEO de Ziacom.

Ello va directamente relacionado con la prevención. «La Odontología se dirige sin duda hacia la prevención como la herramienta más eficaz para el cuidado de la salud bucal y general. Los tratamientos dentales ofrecen cada día mejores resultados y mayor duración, pero nunca superarán los beneficios que nos aporta una dentición natural limpia y sana con una prevención adecuada», destaca Ángel Alcaide, responsable de Relaciones Científicas de Oral-B. Esta opinión es compartida por el director de Marketing y Comunicación de Philips Ibérica, André Cabral, que considera que la concienciación será una «máxi-

> **“ DENTRO DE DIEZ AÑOS ESPERO QUE YA NO SEA UN ‘TEMOR’ IR AL DENTISTA**
> **ARNAUD LAMAISON (ACTEON)**

Los expertos estiman que la sociedad española va a perder progresivamente el «miedo» a ir al dentista en los próximos diez años.



Shutterstock / Crime Art

Visítanos!

EXPODENTAL

12, 13 y 14 MARZO

ravagnani dental

ESPAÑA -PORTUGAL - FRANCE

Madrid
Calle Puerto Navacerrada,32
Poligono Industrial Las Nieves
28935, Mostoles

Barcelona
Calle Rosalia de Castro, 7-13
Planta Baja
08025, Barcelona

914 726 347

comercial@ravagnanidental-espana.com

www.ravagnanidental.com

facebook.com/rav.espana

Shutterstock / New Africa

La Estética Dental ha experimentado un espectacular crecimiento y las previsiones hacen indicar que se seguirá por la misma senda.

ma» en los próximos años y que el consumidor tendrá control de su higiene gracias a la utilización de cepillos dentales inteligentes para conseguir «información detallada sobre cómo se está cepillando los dientes, cuántas veces lo hace y recibir asesoramiento sobre cómo debe proceder de cara a conseguir los objetivos marcados, en función de sus necesidades».

La mayor concienciación de la población conllevará asimismo una mayor exigencia hacia el trabajo de los profesionales. «Claramente vemos que se dirige hacia un mundo digital y a una Odontología centrada en el paciente, en la que los tratamientos serán mucho más precisos y predecibles. Vamos hacia una Odontología muy competitiva donde la diferencia se verá reflejada en la formación de cada especialista. Vemos que cada vez más los pacientes buscan mejorar su experiencia. En poco tiempo quizá estemos hablando de que el trabajo manual del odontólogo será prácticamente sustituido por la asistencia computerizada y el profesional tendrá que planificar, estudiar y, sobre todo, saber transmitir al paciente todos sus conocimientos. Los pacientes están cada día mejor informados, por ello será imprescindible realizar una Odontología emocional, empatizar con ellos, poniendo en valor nuestra formación especializada», destacan Juan Carlos Vara y Juan Delgado, directores de los títulos de posgrado de Odontología de la Universidad Francisco de Vitoria.

> «AHORA LA GENTE QUIERE UNA SONRISA BIEN ALINEADA Y UNOS DIENTES BLANCOS Y SANOS
> **ETOR BOLIBAR Y ASIER PÉREZ (SMART IMPLANT SOLUTIONS)**

3. ORTODONCIA Y ESTÉTICA

Los tratamientos encaminados a lograr una sonrisa bonita han experimentado un *boom* recientemente. La estética cobra cada vez más importancia y los pacientes ya no solo quieren solucionar patologías, sino que demandan unos dientes alineados, simétricos y blancos.

«La Odontología de los próximos años va a estar muy dirigida a la prevención y la estética. El paciente es plenamente consciente de las implicaciones de un buen cuidado para evitar futuras complicaciones y la Estética, como en otros aspectos de nuestra vida, toma un papel muy relevante», apunta Javier Schmidt, CEO de Kalma.

En esta misma línea se posicionan Etor Bolibar (CEO) y Asier Pérez (socio cofundador) de Smart Implant Solutions: «La Odontología esta cada vez más ligada a la Estética. Gracias a los planes de prevención infantil y a una mayor concienciación social en general, hemos dado un paso más. Ahora la gente no quiere únicamente tener todas las piezas dentales sino una sonrisa bien alineada y unos dientes blancos y sanos». Algunas em-

RD EXPRESS EMPRESA LÍDER EN REPARACIÓN DE INSTRUMENTAL DENTAL

RD EXPRESS SERVICIO TÉCNICO OFICIAL

(BIEN AIR) (MYR) (ANTHOGYR) (KMD) (W&H) (DPS) (MK-DENT) (SAESHIN) (TRAUS) (JOHNSON) (TKD) (DPS)

Doctor Blanco Soler, 24 post. · 28044 Madrid · **Tel.: 911 26 25 66**
Movil: 647 48 79 92 · info@rdexpress.es

12 MESES
12 OFERTAS

OFERTA MARZO

10% DESCUENTO EN TODAS LAS REPARACIONES

Una paciente escucha a su dentista. La previsión es que en los próximos diez años la sociedad esté más concienciada sobre la importancia de su salud bucodental.

presas como SDI apuestan por seguir con una tendencia mínimamente invasiva: «Nuestra especialidad, en términos de actividad, privilegia una posición conservadora, contemplando a la vez los avances de la tecnología. Apostamos por una Odontología global, mínimamente invasiva, más respetuosa a las exigencias de nuestros clientes, en términos de medio ambiente o de Estética. Pero sin olvidar que quien inspira y escribe la historia de la Odontologia de mañana son los estudiantes y jóvenes odontólogos de hoy. Queremos estar a su lado y acompañarles en esta gran aventura», indica Yann Karafka-Ramon, *country manager* España de SDI.

Así, todo hace predecir que la la Ortodoncia seguirá en la senda de crecimiento. «Los tiempos en los que los pacientes acudían al dentista con grandes patologías y se realizaban costosos tratamientos de rehabilitación se están acabando (...) la previsión es que cada vez se demanden más tratamientos relacionados con la Ortodoncia y la Estética, así como los orientados a la prevención», declara el CEO y fundador de VPVeinte, Marcial Hernández.

«Yo creo que la Odontología se debería dirigir hacia tratamientos cada día más conservadores y, sobre todo, predecibles. La Implantología ha tenido un *boom* enorme, pero quizá estamos en un momento en el que muchos profesionales deberían prestar la atención que merecen los dientes remanentes. Estoy convencido de que se va a dar más importancia a la adopción de un enfoque biológico de la regeneración tisular y del alvéolo post-extracción, como nosotros investigamos desde hace 25 años», puntualiza por su parte Eduardo Anitua, presidente y director científico de BTI.

> “LOS TIEMPOS EN LOS QUE LOS PACIENTES ACUDÍAN AL DENTISTA CON GRANDES PATOLOGÍAS SE ESTÁN ACABANDO
> MARCIAL HERNÁNDEZ (VPVEINTE)

BIENVENIDO A BIOHORIZONS CAMLOG

Implantes

Regeneración

Soluciones digitales

Desarrollo de negocio

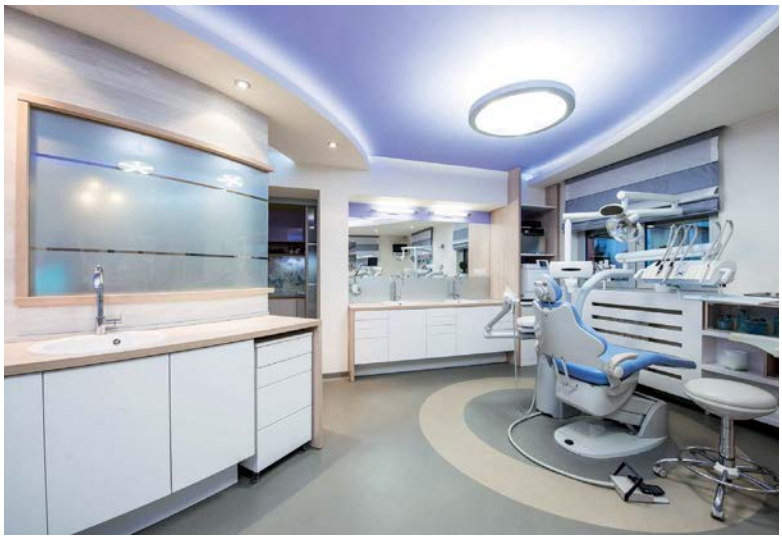
Formación continuada

BioHorizons Camlog entiende la importancia de brindar resultados clínicos sobresalientes. Te ayudamos a lograr estos resultados al ofrecer nuestra cartera de productos basados en la evidencia y científicamente probados, así como un conjunto de servicios para tu práctica.

Descubre las herramientas que pueden ayudarte a dejar huella en la vida de tus pacientes.

¡Te esperamos en EXPODENTAL!
Pabellón 4 stand **4C01A**

biohorizons camlog



El sector dental no permanecerá ajeno a los grandes cambios macroeconómicos y las pequeñas clínicas deberán adaptarse y modernizarse.

> «HAY CLÍNICAS PEQUEÑAS QUE CORREN EL RIESGO DE DESAPARECER Y DEBEN SEGUIR APOSTANDO POR LA CONFIANZA DEL PACIENTE EN SU DENTISTA
>
> ÁNGEL MOZO GRAU (TICARE)

También habrá que tener en cuenta, tal y como señala el director general de Denstply Xirona, Xavier Carro, que «veremos una clara tendencia hacia la parte más estética y de mejora de la experiencia de paciente en los gabinetes. Hay, todavía, mucho recorrido para el diseño de sonrisas, flujo digital, alineadores invisibles, tratamientos de prevención y restauradora. En esa misma línea, poco a poco veremos la reducción de tratamientos más agresivos para los pacientes. Por otro lado, el gran número de implantes colocados durante la última década provocará que veamos especialistas en tratar las enfermedades derivadas de esos tratamientos, de esta manera se generará un espacio para tratar específicamente la periimplantitis, que junto a la prevención y la Estética, son las áreas que prevemos de mayor crecimiento en la próxima década».

4. NUEVO MAPA DENTAL

El sector dental no permanecerá ajeno a los grandes cambios macroeconómicos que tendrán lugar durante la próxima década. En palabras de Iñaki Mestraitua, director general de Mestra, «aunque sea aventurado predecir la evolución del sector, creo que su desarrollo estará caracterizado (…) por la irrupción de nuevos actores, como son las potencias asiáticas, India y ciertas economías emergentes y por la situación mundial, en la que englobamos economía y generación de riqueza, aranceles, guerras comerciales, aspectos legislativos, aspectos médico-sanitarios, etc».

La presencia de grandes empresas que copan el mercado será otro de los aspectos a tener en cuenta, tal y como explica Ángel Mozo Grau, adjunto a CEO y Relaciones Institucionales de Ticare: «Hay una división clarísima entre las clínicas privadas y la Odontología corporativa de las grandes cadenas de clínicas dentales y compañías aseguradoras que, con una presencia mucho menor, tienen una cuota de mercado muy alta. No es una cuestión de precio de los tratamientos, que muchas veces son más caros, sino en la forma de ofrecer esos tratamientos, las facilidades de financiación, imagen de las consultas, etc. Hay una gran cantidad de clínicas pequeñas que corren el peligro de desaparecer y deben seguir apostando por la confianza del paciente en su dentista, sin olvidar que los pacientes buscan informarse bien antes de acudir a la clínica».

Coincide con este diagnóstico Eduardo Blanco, general manager de GC Ibérica: «Cada vez veremos cómo ganan en importancia las grandes cadenas de clínicas, como ocurre en otros países donde estos grupos corporativos significan ya un porcentaje muy elevado del mercado. Esto ocurrirá igualmente en los laboratorios dentales que necesitan cada vez mayores inversiones para adaptarse a las nuevas tecnologías y demandas de los clínicos».

Como alternativa, Jesús Govantes, director general de Normon, cree que el principal reto que deben acometer las clínicas dentales es «conseguir pacientes de forma proactiva, buscando soluciones para diferenciarse de la competencia y especializarse, siempre apostando por una máxima: el cliente como centro». José Luis Gómez, country manager Spain & Portugal de Ultradent, también considera que, aunque la Odontología goce de «buena salud», tiene aspectos muy mejorables sobre los que hay que prestar atención como «la cantidad de nuevos profesionales que se incorporan anualmente al sector, cantidad y calidad de clínicas dentales franquiciadas, etc. Los pacientes, asimismo, cada vez disponen de mayor información y son más exigentes con las prestaciones que deben de recibir de una clínica dental actual».

Silvia Gumá, CEO de Katia, cree que cambiará radicalmente el mapa de la distribución, especialmente en la segunda parte de la década: «Muy probablemente tendremos menos *players* locales, y a la vez un aumento en la red de distribuidores a nivel nacional, con una fuerte especialización en productos claramente tecnológicos».

Teniendo en cuenta la digitalización, los cambios en las necesidades de la población y de los mercados nacionales e internacionales se presentan, en definitiva, unos años muy interesantes. «La proyección de la Odontología pasa por que la población se conciencie respecto de la necesidad de mayor atención y prevención en cuanto a su salud bucodental. La tecnología digital y la aparición de nuevos materiales utilizados en clínica y laboratorio será otro de los cambios que experimentará el sector. Se nos presentan unos años muy interesantes y dinámicos para todos aquellos que formamos parte del sector», tal y como resume Victoria Ballesta, directora de marketing del Grupo DVD.

Ven a descubrir la gama completa
de Luxator durante Expodental
stand DENTAL EXPRESS nº 4C01B

Luxator® reduce el traumatismo
de la exodoncia.

Instrumentos Luxator® de Directa - su hoja suavemente cónica comprime el hueso alveolar, secciona la membrana y separa suavemente el diente de su alveolo, reduciendo las lesiones en el tejido circundante y conservando mejor la anatomía para un futuro lecho de implante. La forma y el tamaño del mango están diseñados para minimizar la fuerza necesaria durante la exodoncia. Su fina hoja se puede insertar fácilmente entre el hueso y la raíz con una destrucción mínima.

DIRECTA
directadental.com

DirectaDentalGroup
DIRECTA topdental ORSING parkell RØNVIG

Un Horizonte de éxito para cada caso

Suavidad

Agarre

PHE Type

- Plataforma Externa e Interna
- Hilo de Rosca Simple
- Anillo“pulido” Coronal
- Micro Cajuelas Cervicales
- Frente de Autocorte Recto
- Superficie Micro Texturizada
- Diseño Anatómico Cilindro Cónico
- Apice Atraumático
- Geometria de Alta Estabilidad

PHI Type

- Plataforma Externa e Interna
- Hilo de Rosca Simple
- Anillo“pulido” Coronal
- Micro Cajuelas Cervicales
- Frente de Autocorte Recto
- Superficie Micro Texturizada
- Diseño Anatómico Cilindro Cónico
- Apice Atraumático
- Geometria de Alta Estabilidad

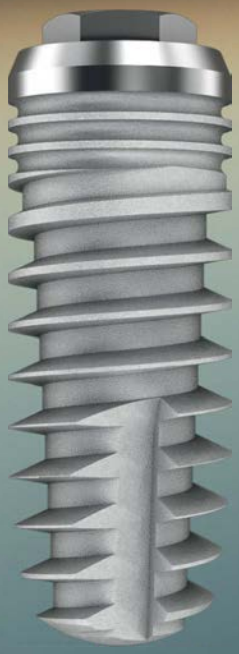
PHIA Type

- Plataforma Externa e Interna
- 4 Hilos de Rosca 4 X 4
- Anillo“pulido” Coronal
- Cajeado Cervical
- Frente de Autocorte Helicoidal
- Superficie Micro Texturizada
- Diseño Anatómico Cilindro Cónico
- Apice Atraumático
- Geometria de Alta Estabilidad
- Platform Switching
- Carga Inmediata

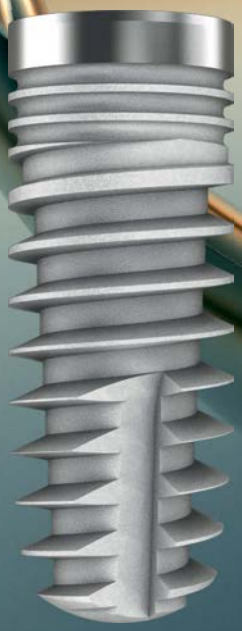
PHEA Type

- Plataforma Externa e Interna
- 4 Hilos de Rosca 4 X 4
- Anillo“pulido” Coronal
- Cajeado Cervical
- Frente de Autocorte Helicoidal
- Superficie Micro Texturizada
- Diseño Anatómico Cilindro Cónico
- Apice Atraumático
- Geometria de Alta Estabilidad
- Platform Switching
- Carga Inmediata

COMPATIBILIDAD NOBEL 3,50 Y 4,10



COMPATIBILIDAD ZIMMER 3,50 Y 4,50



COMPATIBILIDAD ZIMMER 3,50 Y 4,50

COMPATIBILIDAD 3,50 Y 4,10

Blue & Green Efficience

El Modelo Standard de más elevada Performance

Tracción 4X4 **Tracción 4X4**

La Tracción Integral para Plataforma Externa e Interna

CE ISO 13485:2016
www.radhex.es

Radhex Venta Directa
LÍNEA GRATUITA
☎ 900 350 450

VISÍTANOS EN EXPODENTAL
PABELLÓN 8 STAND 8B03

MUCHO MÁS QUE UNA MARCA,...
UN CONCEPTO.

También!!
Ø 3.0

PCI Type

Potencia

- Plataforma Cono Morse
- 6 Hilos de Rosca 3 X 2
- Anillo“pulido” Coronal
- Microrrosca Cervical
- Frente de Autocorte Helicoidal
- Superficie Micro Texturizada
- Diseño Anatómico Cilindro Cónico
- Apice autocortante
- Geometria Reorientable
- Platform Switching
- Carga Inmediata

COMPATIBILIDAD ASTRA YELLOW

PCI 230

COMPATIBILIDAD ASTRA AQUA

PCI 280

COMPATIBILIDAD ASTRA LILAC

PCI 350

Alma 6.0

La Potencia Absoluta del Auto roscado

RADHEX® IMPLANTS

CLÍNICA TURRIÓN MONESCILLO

«Lo digital no sustituye el trabajo bien hecho»

Los doctores Andrés Sánchez Turrión y Andrés Sánchez Monescillo, padre e hijo, nos abren las puertas de su recién renovada clínica en Madrid. El nuevo espacio rezuma innovación, gracias a la adquisición de la tecnología más puntera del mercado, con el fin de garantizar a sus pacientes los mejores tratamientos. Y a pesar de que las dos generaciones ven claramente los numerosos beneficios de las herramientas digitales, también son conscientes de sus limitaciones. Como ambos profesionales aseguran, vivimos un momento de transición muy difícil, en el que se mezcla lo analógico y lo digital, y con una barrera muy clara a superar: la formación. Para ellos, el mundo académico, hoy por hoy, no está respondiendo a los nuevos retos que presenta la digitalización.

El relevo generacional ha tenido mucho que ver en la renovación de la Clínica Turrión Monescillo.

En pleno barrio de Chamberí, en la madrileña calle de Fernández de los Ríos, se ubica la Clínica Turrión Monescillo, una consulta familiar dirigida por padre e hijo, los doctores Andrés Sánchez Turrión y Andrés Sánchez Monescillo, que acaba de renovar completamente su imagen. Un diseño cuidado, tres gabinetes clínicos, dos quirófanos, sala de esterilización, sala de espera, zona de recepción (con un precioso patio andaluz a sus espaldas) y la más innovadora tecnología para ofrecer los mejores tratamientos a los pacientes abanderan esta nueva etapa.

El relevo generacional ha tenido mucho que ver en esta modernización y cambio de imagen, nos explica el Dr. Andrés Sánchez Turrión. «Mi hijo –explica con orgullo– tiene una gran formación, ha realizado postgrados en Cirugía e Implantología en España, además de un postgrado de casi cuatro años en Estética Dental en la Universidad del Sur de California (Estados Unidos) y a su regreso ya tocaba empezar con la transición. La intención es que mis pacientes sigan siendo los suyos, pero mejorando los tratamientos gracias a la nueva aparatología que hemos incorporado», añade el Dr. Sánchez Turrión.

«El nivel de los tratamientos ya era altísimo en esta clínica –apostilla Andrés hijo–, pero a día de hoy ya no solo vale que éstos sean de altísima calidad sino de que los flujos de trabajo sean los correctos, acordes a los tiempos. Asimismo, y debido a que se ha especializado todo tanto, necesitas también tener un equipo muy preparado para poder hacer esos tratamientos al máximo nivel».

En los gabinetes de la clínica están ya funcionando a pleno rendimiento «un escáner digital; radiología 3D -antes teníamos radiología 2D, pero hemos fusionado estas dos tecnologías para poder hacer cirugía guiada o para poder crear modelos 3D esteriolitográficos-, fresadoras de materiales, láser diodo, microscopios de alta definición, etc. En definitiva, se ha digitalizado todo el proceso», resume el Dr. Sánchez Monescillo.

CLAROS BENEFICIOS

La optimización de los tratamientos en tiempo y precisión son dos de los aspectos más relevantes del uso de las herramientas digitales. «El punto fuerte de la tecnología digital en cuanto al escáner y el fresado es la velocidad, la rapidez del tratamiento, relata Andrés hijo. Esto lleva implícito muchas cosas –continúa– el no tener que poner un provisional, porque puedes fabricar directamente un definitivo supone que ahorras tiempo y, sobre todo, en calidad para el paciente, porque realizas el mismo trabajo sin tener que estar esperando varios días a que llegue la restauración, disminu-

PERSPECTIVA INTERNACIONAL

La estancia formativa del Dr. Andrés Sánchez Monescillo en Estados Unidos ha influido mucho en su forma de ver actualmente la Odontología. «En el tema digital, he descubierto su forma de usar la tecnología. Allí aprendí a usar estas técnicas en el modo más conservador posible. La idea es aprovechar las bondades de la tecnología para el beneficio del paciente. Además, por suerte, el centro donde estudié, al que acudo periódicamente como profesor invitado, apostó muy fuerte por la tecnología. Estamos hablando de que tienen unos 40-50 escáneres, 10-12 fresadoras CAD/CAM... los alumnos colocan más de 1.300 restauraciones anuales», describe.

El Dr. Sánchez Monescillo asegura que en Estados Unidos aprendió la forma de usar la tecnología.

E-max CAD sobre diente natural

E-max CAD sobre implante

E-max CAD técnica "Cut-back"

E-max CAD "Monolítico"

Avila Mañas le ofrece:

El innovador **Disilicato de Litio** (LS2) del sistema de cerámica vítrea IPS **e.max CAD** no solo ofece una altísima estética sino que también es de 2,5 a 3 veces más resistente **360 MPa** que el resto de cerámicas de vidrio. Por ello, este material cubre todos los requerimientos estéticos y también representa una alternativa eficiente a las restauraciones unitarias de Zr02 (Zirconio).

IPS **e.max** está avalado por la experiencia clínica que ha demostrado durante años, tanto en estética como en resistencia. La amplitud de elección del material, según el caso, en conjunción con la técnica empleada en nuestro laboratorio dotarán a los trabajos de la mayor estética para sus pacientes.

Avila Mañas puede recibir nuestras Impresiones Digitales de:

- Sirona,
- iTero,
- Lava cos,
- 3Shape, etc

Avila Mañas

C/Ramon Calabuig 57 | 28053 | Madrid | Spain

Tel.+34 91 4782183 Fax. +34 91 4777716

labavila@avilam.com www.avilam.com

“LA DOCENCIA NO ESTÁ A LA ALTURA DE LOS AVANCES TECNOLÓGICOS

El Dr. Sánchez Turrión asegura que su faceta como profesor universitario le ha permitido mantenerse al día en la profesión.

yendo la morbilidad del procedimiento al reanestesiar varias veces al paciente, etc.», detalla.

De entre las tecnologías que han adquirido sus directores clínicos destacan:

-Radiología 3D. «No se puede entender el diagnóstico y tratamiento de un paciente sin radiología 3D, porque la información que te da en cuanto al pre y post es abrumadora. Te permite planificar los abordajes, no cometer errores, no subestimar información que podrías haber tenido y que no tienes…Además te permite, si tienes escáner digital, hacer cirugía guiada, que no es que sea el futuro, es que es el presente. Nadie se va a plantear poner un implante sin una radiología 3D. ¿Se puede hacer sin cirugía guiada? Por supuesto, hay cirujanos muy buenos en este país que lo hacen fenomenal, pero por el simple hecho de la predictibilidad del tratamiento es algo que no tiene vuelta atrás».

-Escáner. «En el escáner todo lo que hacemos va a lo digital, es repetible. Se puede hacer el mismo trabajo simplemente por tener un archivo digital. Es mucho más rápido, la literatura científica ha demostrado que es igual de preciso… Si el clínico gana en rapidez y el paciente en calidad, no hay excusa para no utilizarlo».

-Microscopio. «Creo que está muy subestimado en la Odontología moderna. En mi opinión, se debería enseñar a utilizar en pregrado como ya sucede, por ejemplo, en Suiza. La calidad que ofrece trabajar con microscopía es imposible alcanzarla sin ella. Es como usar o no lupas, si ves algo 30 veces más grande está claro que lo vas a hacer más preciso y mejor. Es algo que, por algún motivo, en España no ha cuajado tanto. Ha llegado antes lo digital, quizás por un tema de marketing o de ventas, pero un microscopio te ofrece muchísima más calidad que el escáner. Sin embargo, no da dinero directo».

-Láseres. «Los de tejido blando, como por ejemplo el láser de diodo, tiene grandes aplicaciones. Asimismo, es muy rápido, cauteriza, desinfecta… Tenemos una asignatura pendiente en el tema de contaminación cruzada de pacientes en este país. Mantener las zonas clínicas asépticas, no cruzar zonas de guantes con zonas de no guantes, el tratamiento del instrumental es crucial…».

Sin embargo, no todo son fuegos artificiales en la carrera hacia la digitalización. «Últimamente la gente tiene cierta obsesión por lo digital. Lo digital no sustituye el trabajo bien hecho. Lo digital es una herramienta, digamos que es un medio para conseguir un fin. No el hecho de hacerlo digital significa que esté bien hecho. Se trata de dar el mejor resultado al paciente, da igual si es digital o convencional. Lo digital nos añade, en algunos casos, precisión, rapidez y calidad, cierto, pero no hay que obsesionarse. En algunos casos puede ir en detrimento del paciente», afirma convencido Andrés Sánchez Monescillo.

XDental
EL SOFTWARE PARA ODONTOLOGÍA

DOMINA A LA BESTIA

- MÁS DINERO
- MÁS CONTROL
- SIN CAIDAS

La gestión de una clínica dental es complicada y frustrante. Sabes que la compra de un software caro no lo va a hacer más simple. En XDental te ofrecemos un software con un coste de inversión reducido, una gestión 100% en la Nube, Historiales personalizables, el mejor Odontograma, Facturación, Marketing y Comunicación con tus pacientes.
¿El resultado? Más Dinero. Más Control. La bestia dominada.

HAZ EL CAMBIO. AHORA MIGRACIÓN GRATIS*

Para saber más llama +34 961140464
O visita www.xdentalcloud.com

ACTUALIZACIÓN EN FORMACIÓN

La inversión en I+D+i de las compañías del sector dental para ofrecer mejores productos y servicios es muy relevante por su interés económico. El desarrollo tecnológico evoluciona a velocidad de vértigo. Sin embargo, esta velocidad en la innovación no va paralela al desarrollo de los programas de formación docente. A juicio del Dr. Andrés Sánchez Turrión, «es la docencia la que tiene que adaptarse a los nuevos cambios tecnológicos y hoy por hoy no lo está, sobre todo, en los programas de Grado. Los únicos que se acercan más a la nueva realidad son los posgrados. Y no todos, claro está. Solo posgrados muy específicos, cuyos directores se preocupan de avanzar en este nuevo complemento», explica. El momento, para el Dr. Sánchez Monescillo, es clave para entender el nuevo escenario que se dibuja en la clínica dental española. «Nos ha tocado vivir en un *impasse*, en una situación en la que ni somos puramente digitales ni somos puramente analógicos o convencionales. Estamos en el peor punto de todos. Cuando era todo analógico se aprendían más o menos técnicas, con más o menos complejidad, pero la mecánica o el proceso de fabricación del resultado final eran siempre los mismos. Cuando todo sea digi-

VISIÓN GENERACIONAL

Andrés padre ha intentado inculcar a su hijo la importancia de ofrecer un trato familiar al paciente.

A pesar de la incorporación de su hijo a la clínica, el Dr. Sánchez Turrión no quiere hablar aún de jubilación. «Sigo en activo, hago algunas cosas y pienso hacer muchas más. Estoy esperando a que salgan las tecnologías 5D, asegura sonriente. El trabajar en la universidad con gente joven –es profesor en la Facultad de Odontología de la UCM– y conocer todos los avances científicos y tecnológicos me ha servido para mantenerme al día en la profesión. Para mí ha sido un éxito trabajar en la Odontología», asevera. Precisamente la faceta docente del Dr. Andrés Sánchez Turrión nos da pie a preguntarle por su visión sobre las nuevas generaciones de odontólogos, que, como su hijo, se hacen paso en el sector. A este respecto, nos asegura que «si están bien formados, tendrán un gran futuro. Pero creo que pueden cometer un grave error: pasar de tratar al paciente como persona a tratarle como cliente. Los pacientes que vienen a la consulta son enfermos que quieren que les resuelvas un problema que les preocupa, por la razón que sea función, estética... y hoy en muchas clínicas, como ocurre con las grandes cadenas, al paciente se le trata como cliente. Hoy se basa todo en el marketing y creo que este mercadeo solo conduce a denostar la profesión», advierte. ¿Y cómo ves a las antiguas generaciones comparadas con las vuestras? Le preguntamos, a su vez, al Dr. Sánchez Monescillo. «Hemos copiado mucho de ellos en cuanto a los procesos con los que trabajamos. No hay nada que achacarles. Ellos hacían lo que hacían con los conocimientos y la tecnología que había en ese momento. Las cosas han avanzado mucho, pero tampoco hemos vivido unos cambios dramáticos en la profesión, como en otras como las vinculadas a la informática o las ingenierías. Creo que es una profesión que sigue siendo muy manual y que depende mucho de las habilidades científicas y clínicas de la persona que la ejerce. Quien era bueno hace años, lo es ahora. Mi padre es un clínico excelente, no necesita adaptarse a los nuevos tiempos, aunque lo que más le cuesta de entender es cómo la publicidad ha cambiado la profesión. Está claro que si un material o tecnología funciona mejor se cambia, pero ahora hay que cuidar los detalles. Desde el entorno a la atmósfera de trabajo. Todo tiene que acompañar», apunta.

akura

Expertos en ti

EXPODENTAL

Vision · Lupas quirúrgicas con diseño ultracompacto y ligero.

reddot design award winner 2019

Kepler Advanced
Lupa ajustable 4 en 1
3.6x - 4.5x - 5.5x y 6.4x

EXAMVISION™

Galileo HD
2.3x - 2.8x - 3.3x - 3.8x

Kepler Kompakt
3.5x - 4.6x - 5.7x

Visítanos en el Stand 2D06 Pabellón 2

Clinic · Tecnología y diseño juntos para mejorar tu práctica.

OpenCeilings
Tragaluz LED

hekadental
Unidad Dental Heka

salli
Sillas ergonómicas Salli

New-Tech · El futuro de la odontología al alcance de tu mano.

Aquacare

velopex

Novedad

AFT System One

Cámara OXO 4K

reddot design award winner 2019

OXO

Piezoeléctrico DentSurg Pro

cvdentus

Calaject

RØNVIG

akura-medical.com

akura-products.com

akura

Akura España
+(34) 91 737 58 11
info@akura-medical.com

Akura Portugal
+(351) 308 800 120
portugal@akura-medical.com

Akura Italia
+(39) 051 034 3954
italia@akura-medical.com

En la renovación de la Clínica Turrión Monescillo, además de la tecnología, se ha cuidado mucho el diseño. Destaca un cuidado y coqueto patio en la parte trasera de la recepción.

tal, los procesos serán todos digitales y mucho más sencillos. ¿Qué ocurre? Que estamos en ese paso en el que la tecnología funciona bien, pero no nos da el cien por cien de lo que necesitamos. Estamos a caballo entre una cosa y otra. Y esto es exactamente lo que pasa con la docencia: ¿hasta qué punto enseñas a hacer digital? Hay tecnologías que estamos usando que no están listas al cien por cien. Nosotros, por ejemplo, en la consulta hemos implementado herramientas digitales que creemos que nos favorecen, pero hay otras que consideramos que aún no están a la altura. Acertar o no es difícil en esta época», asevera.

Aunque todo el equipo de la clínica se ha formado en las herramientas digitales, afrontan con algo de miedo los problemas que puedan surgir con su uso dando un tirón de orejas a la industria. «A los servicios técnicos de las casas comerciales les pasa lo mismo que a la docencia, no están a la altura de la tecnología. No hablamos de una marca concreta, es general. Es todo muy nuevo, vamos haciendo el camino andando. Hasta que el profesional entienda el aparato y los técnicos sean capaces de solucionar el problema por control remoto no empezaremos a funcionar completamente», asegura el Dr. Sánchez Turrión.

> “LA EVIDENCIA CIENTÍFICA NOS GUÍA AL ELEGIR MATERIALES Y EQUIPAMIENTO EN LA CLÍNICA

LO PRIMERO: EL PACIENTE

A pesar del cambio y la evolución, si hay un aspecto que se ha visto inalterado desde que la clínica abrió sus puertas en el año 1983 es la atención personalizada al paciente. «Mi clínica siempre se caracterizó por la familiaridad. Por resolver el problema del paciente desde un punto de vista ya no solo ético, sino familiar. La pregunta que hay que hacerse como profesional cuando se valora a un paciente es: ¿qué le harías a tu madre? Lo importante es el paciente, y darle soluciones en función de sus necesidades. Y aquí se incluyen los recursos de los que dispone, el medio en el que se mueve… son muchos factores los que hay que controlar. Si a esto le puedes añadir este suplemento de más tecnología, de más estética y de menos sufrimiento, pues espléndido», asegura el Dr. Andrés Sánchez Turrión.

DOC

Desfibrilador Operacional Conectado

La **SALUD** de tus **PACIENTES** en las mejores manos

¡ Oferta especial Expodental !

Convierte tu Clínica en un espacio cardioprotegido. Confía en la solución DOC, más de **10 años** de experiencia en cardioprotección.

DOC es el único desfibrilador con **sistema de comunicación** con emergencias integrado en el equipo y certificado IIb según Directiva 93/42 /CEE

Nos encargamos de todo para que tú solo tengas que preocuparte de tus pacientes

Servicio Full Service

- Revisiones del equipo activa y proactiva
- Formación RCP según normativa
- Reubicación en caso de traslado
- Atención 24h en caso de emergencia
- Señalítica homologada

ENTRA EN LA WEB desfibriladoc.com/promo-expodental

Desfibriladoc

desfibriladoc.com · 900 902 510 · contacto@b-safe.es

Esta lección paterna la ha aprendido a la perfección el Dr. Sánchez Monescillo. «La atención al paciente es uno de los pilares de esta clínica y así lo seguirá siendo en el futuro. Estamos creciendo mucho, tenemos que estabilizar bien las bases, pero seguiremos la senda que ha trazado mi padre desde sus inicios».

¿Y valora el paciente la tecnología de la que dispone una clínica? «Creo que al paciente le llama la atención, pero realmente el valor lo dan los resultados. Gracias a la tecnología, mejora la conservación de los tejidos, la espectacular estética que tanto se demanda… Sin embargo, tampoco creo que el paciente tenga la capacidad de valorar el trabajo bien hecho porque, en el fondo, hacer el trabajo no es difícil, lo difícil es hacerlo bien. Somos nosotros los que se lo debemos transmitir», asegura el Dr. Andrés Sánchez Turrión.

«Si piensas solo en el retorno que te va a dar, no vas a comprar nunca tecnología», afirma el Dr. Sánchez Monescillo.

EL VALOR DE LA EVIDENCIA CIENTÍFICA

La oferta de tecnología es tan abrumadora en el mercado odontológico que la toma de decisión de la compra exige al profesional un tiempo de estudio y análisis. Antes de la adquisición de las nuevas herramientas, los doctores Sánchez consideran fundamental tener claro para qué quieres esa tecnología: «¿Qué quieres hacer con ella? ¿Hasta qué punto quieres llegar? ¿Vas a trabajar en la clínica? ¿Vas a mandar al laboratorio? ¿Vas a hacer un *mix*? Tienes que definir estos aspectos. No obstante, la decisión sobre la adquisición de productos en esta clínica siempre la hacemos de la misma forma: basándonos en la evidencia científica. Hay grandes marcas que están apoyadas por diversos estudios independientes, en diferentes grupos científicos alrededor de todo el mundo. Si todos los estudios van en una misma línea, se puede interpretar que esa marca lo está haciendo bien. Nuestras decisiones clínicas, en cuanto a adquisición de materiales y tecnología, vienen basadas en la evidencia clínica», explica el Dr. Sánchez Monescillo.

Sobre la inversión necesaria para su adquisición, el Dr. Sánchez Monescillo lo tiene claro: «Se escapa de ser un tema meramente económico. Si no apuestas por ello, no estás ofreciendo lo mejor. Si estás pensando en el retorno que te va a dar, jamás vas a comprar estas máquinas porque el precio es tan alto que el retorno es muy cuestionable. Si quieres de verdad hacer lo mejor para el paciente a día de hoy necesitas la tecnología, cueste lo que cueste», asevera rotundo. Y ejemplifica su argumento con los microscopios: «¿Vas a ganar más dinero por utilizar microscopía si lo comparas con no usarla? ¿Vas a ser más rentable? La respuesta es clara: no. Es un dinero que nunca vas a recuperar, pero es un dinero que te hace trabajar mejor».

CLÍNICA TURRIÓN MONESCILLO

¿DÓNDE ESTÁ?
Fernández de los Ríos, 88.
1º Escalera Centro

¿QUIERES SABER MÁS?
clinicasturrionmonescillo.com

OFERTAS MARZO Y ABRIL 2020

Osteògenos
Dental Surgical Deuices

ENVÍO 24H

Mp3. Sustituto óseo con 10% de colágeno

REGALOS

3 Jeringas Mp3 1,0cc + REGALO 1 Gen-Os 0,25 gr + Pack 2 jeringas Descontaminante tisular Hybenx en jeringa ó gel

Precio oferta 381€. Regalo valorado en 140,50€

Cortesía del Dr. Carlos Martínez Barcenilla

Ventajas Hybenx

Mediante su aplicación, el biofilm se separa de la superficie del diente y de los tejidos. Una vez coagulado, es fácilmente irrigado y evacuado por aspiración quirúrgica.

Membrana Derma. 100% dermis porcina

2 Dermas finas 25 x25mm + 1 Kit TSV Gel + Gen-Os 0,5 gr + REGALO 6 Tornillos autoperforantes

Precio oferta 315€. Regalo valorado en 150€

REGALOS

GTO. Un nuevo nivel de excelencia en biomateriales

1 Jeringa GTO 0,5cc + 2 Dermas finas 25 x25mm + REGALO 1 Jeringa ácido hialurónico Achyal + 1 Apatos 0,5 gr

Precio oferta 335€. Regalo valorado en 128€

REGALOS

Telf. 91 413 37 14 | www.osteogenos.com | pedidos@osteogenos.com

Envío 24 horas gratuito en Península. Baleares, Ceuta, Melilla consultar. *En pedidos superiores a 100 € antes de IVA. En pedidos inferiores: 7€ + IVA de portes. Osteógenos no se hace responsable de posibles roturas de stock por parte del fabricante.

OFERTAS MARZO Y ABRIL 2020

Fresas para cirugía

Carburo de tungsteno

Nueva gama de fresas especiales para cirugía de la marca Dia-Tessin. Fabricación suiza.

Diferentes modelos de fresas de cirugía:

- **Lindemann:** Caja 1 ud. desde 14,75€. ***Precio con oferta: 13,30€.***
- **Zekrya:** Caja 5 uds. desde 9,95€. ***Precio con oferta: 8,95€.***
- **Bola:** Caja 1 uds. desde 9,95€. ***Precio con oferta: 8,95€.***
- **Cerámica CSTT:** Caja 1 ud. 59,50€. ***Precio con oferta: 53,55€.***

Tornillos de Ortodoncia Tekka

4 +1 en cualquier tornillo de anclaje de la gama Ancotek

Estos tornillos optimizan las técnicas actuales mejorando el control y permitiendo realizar nuevos movimientos, efectuando casos que de otro modo serían difíciles ó imposibles de tratar.

Cabeza plot, anclaje vestibular transmucoso. *Estéril: 41,67€. No estéril: 35€.*

Cabeza plot, anclaje palatino transmucoso. *Estéril: 41,67€. No estéril: 35€.*

Bracket, anclaje transmucoso. *No estéril: 35€.*

Cruciformes, anclaje transmucoso. *No estéril: 35€.*

Corticales cortos, anclaje submocoso. *No estéril: 25€.*

*** Se regalará el tornillo de menor importe.**

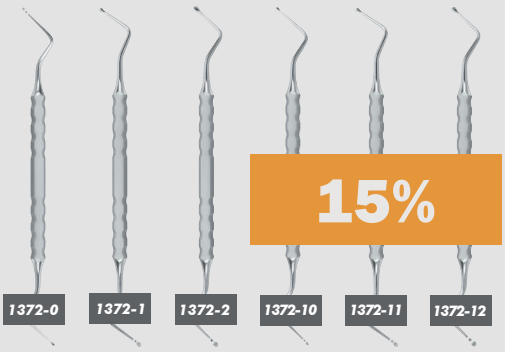
Sutura Seralon monofilamento

Hilo: Poliamida

Caja 24 uds: desde 46€. ***Precio con oferta: 41,40€.***

- Monofilamento no absorbible.
- Excelente deslizamiento del hilo a través de los tejidos.
- Alta resistencia a la tracción del nudo.
- Fácil manipulación.
- De 3/0 a 7/0.

Curetas Lucas



Curetas Lucas sin puntas dentadas

Ref. 1372-0. Diámetro 1,5 mm | 54€. ***Precio con oferta 45,90€***

Ref. 1372-1. Diámetro 2,5 mm | 54€. ***Precio con oferta 45,90€***

Ref. 1372-2. Diámetro 3,0 mm | 54€. ***Precio con oferta 45,90€***

Curetas Lucas con puntas dentadas

Ref. 1372-10. Diámetro 1,5 mm | 55€. ***Precio con oferta 46,75€***

Ref. 1372-11. Diámetro 2,5 mm | 55€. ***Precio con oferta 46,75€***

Ref. 1372-12. Diámetro 3,0 mm | 55€. ***Precio con oferta 46,75€***

DE LA «A» A LA «Z»

EL VOCABULARIO DE LA ODONTOLOGÍA MÁS ACTUAL

Shutterstock/Metamorworks

Descubre los últimos los términos que se han ido añadiendo al vocabulario y a la práctica diaria de clínicos y técnicos de laboratorio, gracias a la colaboración de la Sociedad Española de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías (SOCE).

SINTERIZADO LÁSER SELECTIVO.

Se trata de un método de fabricación aditiva que utiliza un láser de Iterbio de alta potencia (200W) con fibra óptica. Dentro de la máquina hay una cámara de construcción donde se encuentra una plataforma de dispensación de material y la plataforma de construcción. El material está en forma de polvo y, capa a capa, el láser lo funde para formar una estructura sólida de metal.

MARCADOR FIDUCIARIO.

Es un objeto empleado en el campo de visión de un sistema de imagen para que se reproduzca en la imagen final obtenida. De esta manera, el marcador puede ser utilizado como un punto de referencia o de medida.

REALIDAD VIRTUAL.

Es un término aplicado en ambientes simulados por ordenador que crean un mundo completamente ficticio con el que se puede interactuar en primera persona. La diferencia con la realidad aumentada es que en esta se utiliza parte del mundo real para la simulación y se añaden elementos ficticios sobre él.

Si aún no lo has hecho, y quieres completar o repasar un mayor número de términos relacionados con la Odontología Digital, no dudes en consultar nuestra sección «Diccionario» en anteriores número de Gaceta Dental o en nuestra página web, en la sección «Tecnología» por medio de este código QR.

SECCIÓN EN COLABORACIÓN CON:

SOCIEDAD ESPAÑOLA DE ODONTOLOGÍA DIGITAL Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Más de 1.500 Odontólogos de toda Europa ya confían en Dental Lab, y tú ¿a qué esperas?

Reduce en más de un 50%

la factura de laboratorio sin renunciar a la mas alta calidad y seriedad

Dr Rafael Filpo Valentin
nº colegiado 47310
Licenciado en Odontologia
Universidad de Santiago

Queridos amigos y colegas, en esta época de fuerte crisis en la que resulta imprescindible encontrar la rentabilidad reduciendo costes, quiero compartir con todos vosotros un nuevo Laboratorio **Dental Lab**.

¡Todo un descubrimiento!

Ya hace más de un año que trabajo con ellos y los resultados son excelentes. Puedo ofrecer a mis pacientes **una alta calidad a un precio muy por debajo de lo que estamos acostumbrados a pagar,** reduciendo casi un 50% la factura de laboratorio.

DENTAL Lab
Tel: 934 235 785
info@dental-lab.fr
www.dental-lab.fr

España, Francia, Italia, Alemania, Portugal
Nº 1 en EUROPA

SERVICIO EXPRESS
sólo 5 días
PRUÉBALO

El laboratorio protésico de los mejores odontólogos, y también el suyo

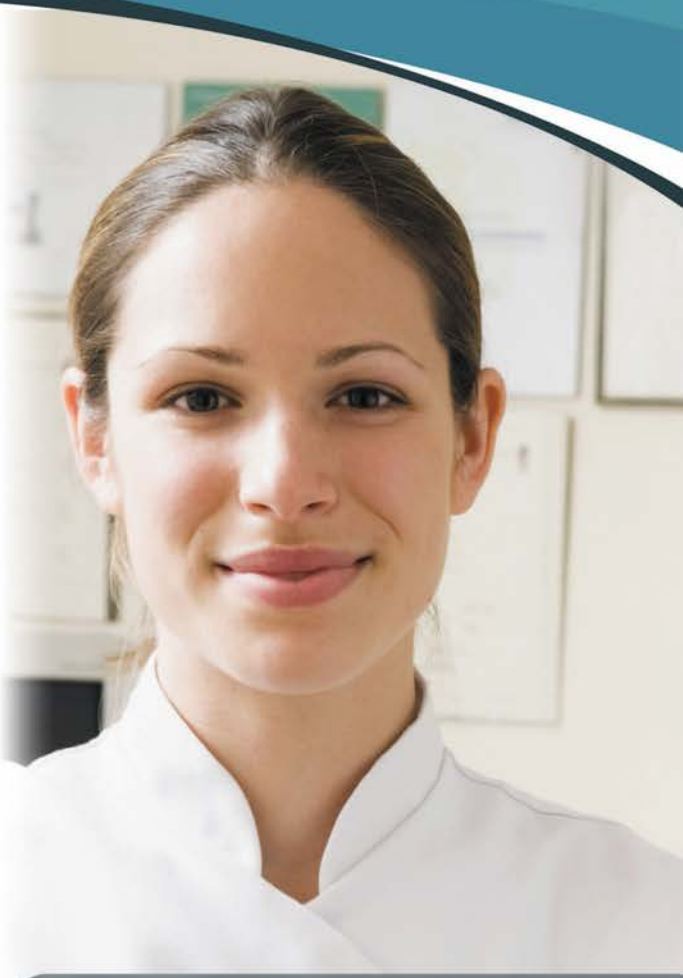
Pensaba que reducir en más de un 50%

la factura de laboratorio podia influir en la calidad del producto, me equivocaba

Dra Sara Peña Ureña
Licenciada en Odontologia y Máster en Prótesis por la Universidad Internacional de Catalunya

Mi compromiso como odontóloga especialista en prótesis es ofrecer a mis pacientes **tratamientos de la más alta calidad** con los que garantizar un resultado profesional excelente que perdure en el tiempo. Sin embargo la calidad tiene un precio y en la coyuntura actual, muchos pacientes han tenido que renunciar a sus tratamientos por falta de dinero.

Gracias a **Dental Lab**, mi nuevo laboratorio de prótesis, un equipo de profesionales altamente preparados, me han permitido reducir mis facturas de laboratorio en más de un 50%. Todo un descubrimiento para la salud de mis pacientes y mi negocio.



Corona Metal-Porcelana Cr-Co	37,00€
Prótesis Acrílica de 1 a 3 dientes	60,00€
Prótesis Acrílica de 1 a 8 dientes	72,50€
Prótesis Acrílica de 1 a 14 dientes	98,50€
Corona de Zirconio	89,00€

APROVECHE ESTA OPORTUNIDAD ÚNICA

DEBIDO AL GRAN INTERÉS MANIFESTADO POR NUESTROS CLIENTES
OFRECEMOS DURANTE TODO EL MES EL PRIMER TRABAJO GRATIS

TOTALMENTE GRATIS

Dr. Antonio Bowen Antolín
Médico Odontólogo. Universidad Complutense de Madrid (UCM).
Doctor en Medicina y Cirugía (UCM).
Fellow European Board Oral Surgery.
Postgraduate Oral Implantology (UCLA).
Director Máster Implantología y Periodoncia. Universidad Isabel I.

Dr. Francisco Javier Arnáiz González
Licenciado en Odontología. Universidad Europea de Madrid (UEM). Máster oficial en Prótesis y Estética Bucofacial (UEM). Profesor clínico Máster Implantología y Periodoncia . Universidad Isabel I.

www.clinicabowen.com

PROTOCOLO DIGITAL Y TÉCNICA BOPT EN IMPLANTOLOGÍA

INTRODUCCIÓN

Flujo digital en Implantología

El plan de tratamiento en Implantología se basa en fases: diagnóstico, planificación, cirugía y rehabilitación (1). El esquema propuesto (2) se ha utilizado en los dos últimos años en más de 100 casos clínicos, tanto convencionales, como de pacientes edéntulos y en casos complejos (3) **(Figura 1)**.

Técnica BOPT en Implantología

La técnica BOPT fue descrita por Ignacio Loi en 2008 y se basa en el modelado y la conservación de los tejidos peridentarios (4). Más adelante se aplicó a la Implantología, siendo desarrollado de esta manera por la casa Sweden & Martina en la línea de implantes PRAMA para aplicar los mismos principios en prótesis sobre implantes.

El principio esencial de la técnica BOPT consiste en la capacidad de la encía para posicionarse y adaptarse sobre las formas protésicas, tanto en dientes como en implantes (5), de manera que si no se define correctamente el margen horizontal de la preparación, la encía se adaptará libremente sobre el pilar.

La no definición del margen horizontal de la preparación hace que no sea importante la línea amelo-cementaria, de manera que se organiza por sí sola una nueva unión prostodóncica esmalte-cemento (6, 7) y, así, hay una serie de ventajas importantes tales como: aumento de la anchura gingival, aumento de la estabilidad del margen gingival y la posibilidad de hacer más coronal el margen, mediante la remodelación de los perfiles de emergencia (8).

De esta manera, el desarrollo de la técnica BOPT en Implantología se basa en transferir los conceptos de la prótesis sobre diente natural a la prótesis sobre implantes, facilitando, de esta manera, las ventajas de la adhesión gingival a la prótesis sobre implantes

El diseño del implante se basa en un pilar troncocónico sin hombro, con una amplia porción transmucosa (2,8 mm), cónica y convergente hacia coronal, que ayuda a conseguir que las fibras colágenas del espacio biológico periimplantario se mantengan estables y gruesas, lo que se traduce en un mayor espesor de tejido gingival alrededor de la corona protésica permitiendo un sellado mucoso periimplantario de buena calidad capaz de mantener en el tiempo la protección de los tejidos óseos de soporte (5).

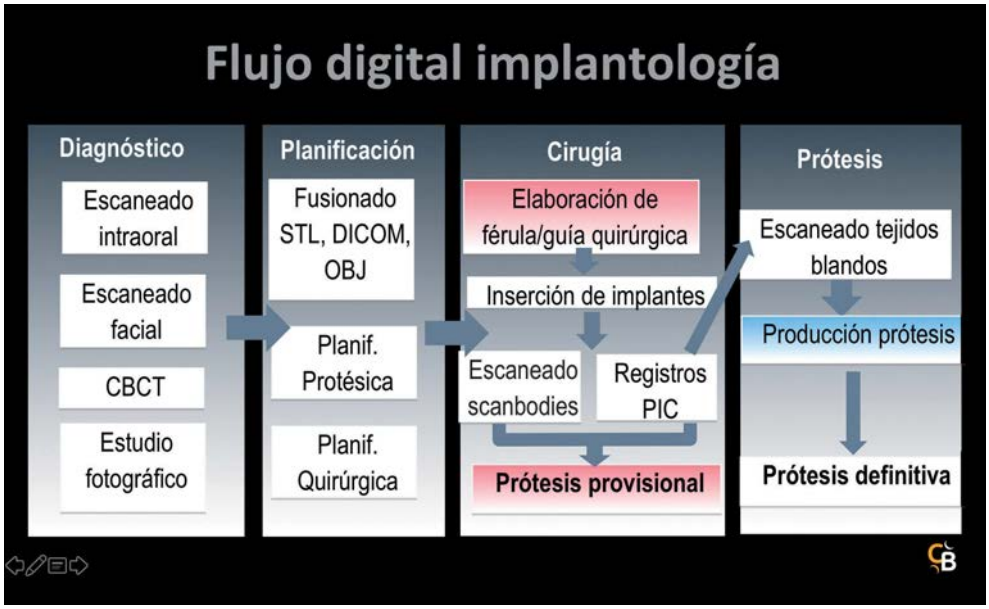


Figura 1. Flujo digital en Implantología (2).

MATERIAL Y MÉTODO

- APLICACIÓN DEL FLUJO DIGITAL

Diagnóstico (Figuras 2 y 3)

1. Estudio radiológico realizado fundamentalmente con técnicas de CBCT, que permite la obtención de los archivos DICOM.

2. Escaneado dental: mediante escaneado directo con diferentes sistemas de escáner intraoral (IOS), que generan archivos STL a partir de la triangulación de la nube de puntos obtenida por el escaneado de superficie, con definición en función del número de puntos y del tamaño de los triángulos que se obtengan.

3. Escaneado facial: los datos faciales son fundamentales para la completa planificación de los casos, principalmente en aquellas situaciones en las que la planificación estética juega un papel primordial. Los escáneres faciales ópticos de superficie generan archivos del tipo OBJ.

4. La fotografía o el vídeo proporcionan imágenes con diversos formatos (JPEG, TIFF, RAW, BMP, MPEG4, AVI…), que se pueden emplear para la planificación dinámica de los casos o para documentación de los mismos, sobre todo desde el punto de vista médico-legal.

Planificación

En esta fase, se trabaja sobre los archivos con el fin de realizar el plan de tratamiento, en base a una serie de principios:

1. Reposición de los dientes perdidos.

2. Se debe buscar el equilibrio oclusal y el correcto posicionamiento dentario.

3. La inserción de los implantes debe ser guiada prostodóncicamente.

4. La cirugía debe ser lo más precisa y lo menos invasiva posible.

5. Cirugía mediante sistemas de cirugía guiada pasiva o activa.

Es necesario el uso de aplicaciones específicas de planificación con el fin de integrar los diferentes archivos obtenidos. En nuestro caso, Exocad y Nemostudio son las que nos permiten la combinación de los diferentes archivos para planificar correcta y completamente los casos, en las siguientes etapas:

1. Fusión de archivos stl del IOS con el OBJ del escáner facial y con los DICOM de la radiología.

2. Planificación prostodóncica, en la que se realizan las exodoncias virtuales (si fueran necesarias) y la colocación de los dientes en los tramos edéntulos. De es-

Figura 2. Diagnóstico prequirúrgico.

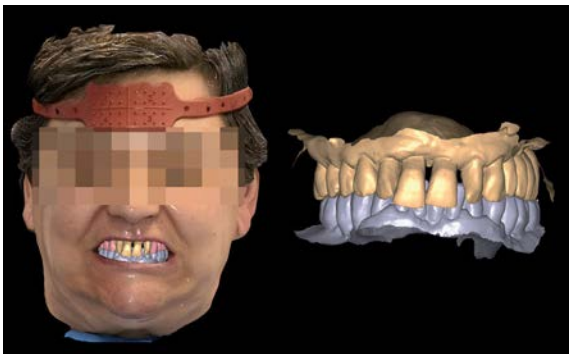


Figura 3. Diagnóstico prostodóncico: escáner facial con scanbody frontal e impresión digital.

ta manera, se genera un archivo STL, que se exporta a la aplicación de planificación quirúrgica.

3. Planificación quirúrgica, en la que la finalidad es la creación de una guía quirúrgica que dirija el posicionamiento y la inserción de los implantes **(Figuras 4-9)**.

Cirugía

La inserción de implantes **(Figuras 10-13)** se realiza bajo los principios clásicos de la cirugía de implantes, basados en:

1. Fresado sistemático del alveolo implantario.
2. Adaptación del implante al eje protésico de la restauración.
3. Creación del correcto perfil de emergencia.
4. Cirugía lo menos invasiva posible.

Para poder cumplir estos principios, resulta indispensable el trabajar con guías quirúrgicas (*surgical guides*) o con plantillas quirúrgicas (*surgical templates*).

La diferencia entre ambas radica en su naturaleza:

1. La guía quirúrgica se diseña en base a la ubicación de los implantes y tiene una serie de perforaciones, calibradas, para insertar a través de ella las fresas correspondientes, y labrar el alveolo implantario. La guía quirúrgica permite la correcta ubicación del implante en los ejes x e y, pero no resulta tan fácil la ubicación del eje z.

2. La plantilla quirúrgica se diseña en base a la ubicación de los dientes en la restauración, y dirige la posición ideal de los implantes. Se puede emplear en algunas ocasiones como una guía de marcaje, para señalar la ubicación de los implantes en la arcada, cuando la disponibilidad de hueso es favorable, y también se puede emplear como complementaria de la guía quirúrgica, para dirigir la correcta angulación y posicionamiento de los implantes en el plano sagital (eje z), e incluso corregir la precisión de la guía quirúrgica.

Prótesis provisional

La confección de la prótesis provisional se puede hacer de una manera directa o indirecta. En la técnica indirecta, la tecnología digital proporciona una importante serie de ventajas:

1. Adaptación de la plantilla quirúrgica, que se rebasa y adapta a los tramos edéntulos. El diseño de las mismas debe hacerse con perforaciones oclusales en el lugar ideal de emergencia de los implantes y con póntico ovoides tanto en las áreas de emergencia de los implantes como en los dientes póntico. El material ideal para estas plantillas es el PMMA, ya que su bajo coste, unido a su alta estética, biocompatibilidad y capacidad de rebasado y adaptación con los materiales convencionales, hacen que su utilización sea la más indicada para estas guías.

2. Impresión digital directa sobre los implantes, mediante el uso de scanbodies, que, dada su alta fiabilidad, permite diseñar la prótesis y mecanizar la misma en plazos muy breves de tiempo.

Prótesis

La elaboración de la prótesis definitiva dependerá siempre de la impresión digital, realizada mediante el uso de scanbodies y de un escáner intraoral, que son los puntos más sensibles del procedimiento.

1. Impresión intraoral con escáner.
2. En cuanto al IOS a utilizar, en el mercado hay ya

ANTHOS.COM

NEW A3 2020

improve your horizon.

New Classe A, la respuesta perfecta a tus necesidades.

Innovación, tecnología y los mejores estándares de producción.
La nueva Classe A garantiza una calidad superior, ergonomía y alto rendimiento.

anthos
ENJOY THE DIFFERENCE

ExpoDental Madrid 2020
| Madrid, 12-14 March
| Pad 2 Stand 2A01

Casa SCHMIDT
Distribuidor oficial
Tel. 900 21 31 41

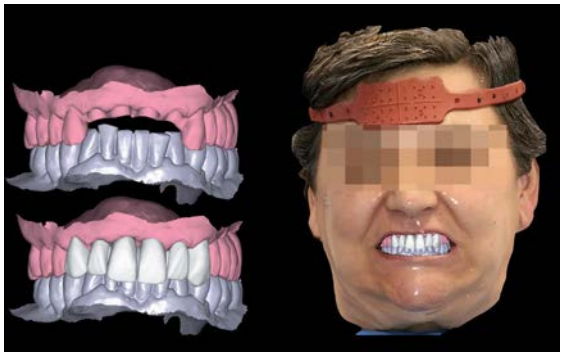


Figura 4. Planificación prostodóncica: diseño de la restauración con prolongaciones distales hacia caninos.

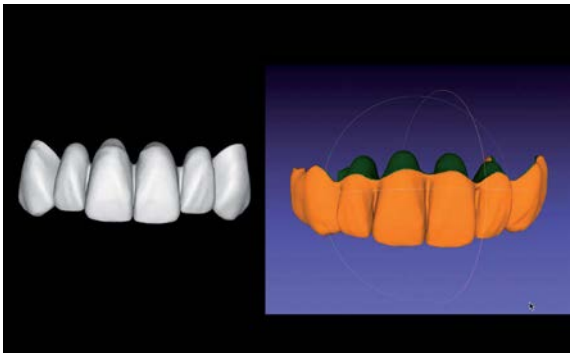


Figura 5. Diseño de la restauración. Archivo .stl para ser exportado a software de planificación quirúrgica.

Figura 6. Planificación quirúrgica: restauración sobre facial, dentario y óseo para selección de implantes.

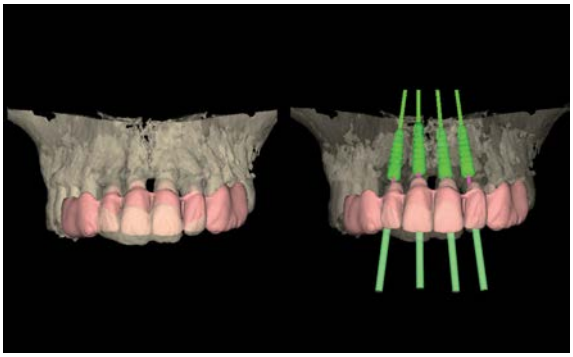


Figura 7. Selección de posición de implantes.

Figura 8. Comprobación de angulación y de ejes de implantes.

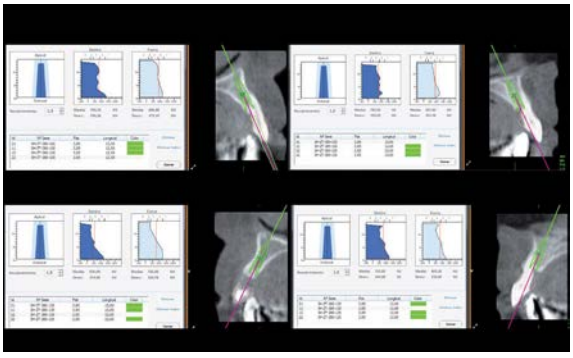


Figura 9. Selección de tipo de implantes: ubicación y densidad ósea.

Carestream DENTAL

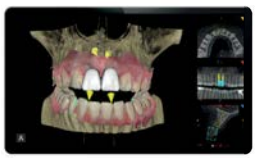
INFALIBLE.

Consigue la imagen correcta a la primera, siempre.

Presentamos CS 9600: el sistema CBCT más inteligente del mundo. Equipado con numerosos avances como el posicionamiento asistido por vídeo, la tecnología Stellar superior, el posicionamiento estable con asiento, la gestión de artefactos innovadora y el panel intuitivo SmartPad, el escáner CS 9600 le permite a usted y a su equipo conseguir imágenes precisas de alta calidad a la primera, sin excepciones. **Para obtener más información sobre CS 9600, visita carestreamdental.com y descubre todo lo que puede ofrecer.**

EXPODENTAL
Visita nuestro stand: C22
(pabellón 8 - pasillo 4)

12-14
Marzo
2020



WORKFLOW INTEGRATION **I** **HUMANIZED** TECHNOLOGY **I** **DIAGNOSTIC** EXCELLENCE

© 2020 Carestream Dental LLC. 18916_ES-ES AL CS 9600 PA 0619

Figura 10. Exodoncia de dientes anteriores y adaptación de la férula prostodóncica.

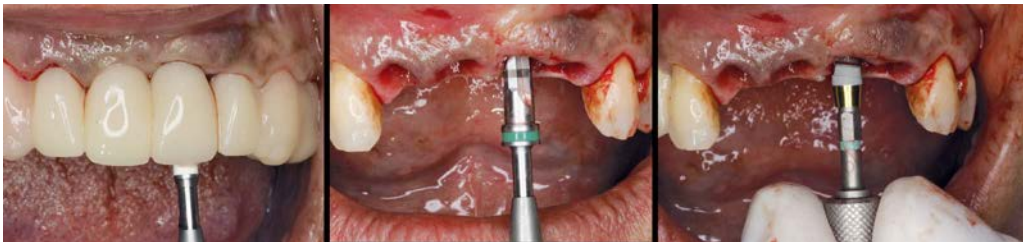


Figura 11. Inserción de implantes PRAMA RF con guía prostodóncica y técnica mínimamente invasiva.

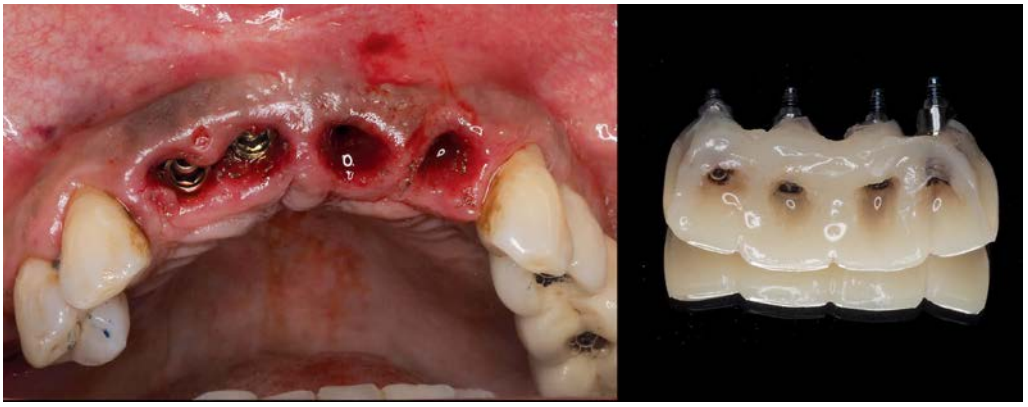


Figura 12. Inserción de implantes PRAMA RF 3,8 en alveolos. Nótese la separación entre cuello pulido y márgenes para permitir estabilización de coágulo. Adaptación de la guía prostodóncica como provisional con perfil de emergencia correcto.

Figura 13. Inserción de prótesis provisional para carga inmediata.

Financiación del 100% de la matrícula
Prácticas clínicas sobre pacientes

OCT 2020 | JUL 2022

Sede teórica: UNED y Colegio de Odontologos y Estomatólogos de la I Región
c/ Mauricio Legendre 38-28046(Madrid)

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ORTODONCIA CLÍNICA (4º Edición)

Director: Dr. Eduardo Tapia Vidal

90 créditos ECTS (European Credit Transfer System)

1º Curso académico 2020/2021		2º Curso académico 2021/2022	
Módulos	1º Diagnóstico en Ortodoncia 1	Módulos	1º Ortodoncia y cirugía;. Caninos incluidos
	2º Diagnóstico en Ortodoncia 2		2º Tratamiento de la mordida profunda.
	3º Principios de Biomecánica en ortodoncia.		3º Análisis cefalométrico de tejidos blandos.
	4º Ortodoncia preventiva, interceptiva y correctiva.		4º Mini implantes y placas de anclaje óseo. Anclaje directo e indirecto.
	5º Arco Recto: Fases tratamiento, secuencia de arcos.		5º Tratamientos complejos con Alineadores: Elementos auxiliares
	6º Tratamiento de clase I.		6º Estrategia biomecánica en maloclusiones de clase II, II. Motion II, III
	7º Tratamiento de la clase II: Avance mandibular		7º Presentación de caso con registros de Alumno
	8º Tratamiento de la clase III: Precoz y Tardío		8º Presentación de caso con registros de Alumno
	9º Tratamiento Ortodóncico con Alineadores.		9º Técnicas de Baja fricción. Ortodoncia Lingual.
	10º Integración de tratamientos interceptivos.		10º Tratamientos multidisciplinares: Ortodoncia – Periodoncia - Implantes
	11º Metodologia de la investigación		11º Estabilidad y retención en Ortodoncia. Retratamiento.

Financiación del 100% de la matrícula
Prácticas clínicas sobre pacientes

NOV 2020 | FEB 2022

Sede teórica: UNED y Colegio de Odontologos y Estomatólogos de la I Región
c/ Mauricio Legendre 38-28046(Madrid)

MÁSTER UNIVERSITARIO IMPLANTOLOGÍA & PERIODONCIA (4º Edición)

Director: Dr. Antonio Bowen Antolín

60 créditos ECTS (Auropean Credit Transfer System)

MÓDULOS			
1º	Fundamentos en Ciencias básicas y Cirugía Oral. Metodología de la investigación (I).	9º	Ampliación conceptual de la prótesis sobre Implantes.
2º	Ciencias básicas aplicadas a la periodoncia (I)	10º	Teoría y Técnicas en Implantología Avanzada (I). Seminario U.C.
3º	Diagnóstico y planificación en Implantología y Rehabilitación Oral.	11º	Cirugía reconstructiva: cirugía plástica y reparadora en dientes e implantes.
4º	Fundamentos básicos de Implantología.	12º	Teoría y Técnicas en Implantología Avanzada (II). Seminario de RCP.
5º	Ciencias básicas aplicadas a la periodoncia (II).	13º	Teoría y Técnicas de implantología avanzada (III). Seminario Marketing.
6º	Fundamentos y Técnicas en Implantología Avanzada.	14º	Teoría y Técnicas de implantología avanzada (IV).
7º	Tratamiento periodontal conservador y quirúrgico.	15º	Implantología digital.
8º	Bases de la prótesis sobre implantes.	16º	Trabajos de investigación y presentación del trabajo fin de máster.

Universidad Isabel I | Escuela Internacional de Postgrado Odontología

www.posgradoodontologia.es
info@posgradoodontología.es
663 71 87 87

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE

> “LA ELABORACIÓN DE LA PRÓTESIS DEFINITIVA DEPENDERÁ SIEMPRE DE LA IMPRESIÓN DIGITAL, REALIZADA MEDIANTE EL USO DE SCANBODIES Y DE UN ESCÁNER INTRAORAL

un alto número de dispositivos que permiten realizar de manera fiable una impresión sobre implantes, tanto de dientes unitarios, como de hemiarcadas e incluso de arcadas completas, si bien aún no hay un consenso acerca de este último (9-11).

La técnica de escaneado debe ajustarse a la propuesta por el fabricante del mismo, pero en todo caso, es conveniente tener tres escaneos:

- Previo al tratamiento, que puede ser de la prótesis provisional que lleva el paciente en ese momento.
- De scanbodies, con el ajuste gingival, a ser posible en alta resolución.
- Del contorno gingival, sin scanbodies, para definir correctamente el perfil de emergencia.

El scanbody es uno de los puntos más sensibles para el proceso de impresión, y aunque en el mercado hay muchos diferentes tipos, su diseño debe cumplir una serie de características básicas:

1. Base metálica.
2. Diseño industrial, con superficie con suficientes puntos para que el escáner los pueda captar.
3. Tamaño adecuado, para que el escáner pueda captarlos en su totalidad.
4. No es necesario diseños extravagantes o con formas geométricas redundantes, ya que el escaneo es de malla de puntos, no de superficies.
5. Comprobación radiológica del ajuste sobre el implante.

- PROTOCOLO BOPT

Las posibilidades de la técnica permiten la inserción del implante cumpliendo los requisitos de anchura biológica (12), a la vez que se pueden emplear las técnicas tanto supra como subcrestales para la inserción del implante (13).

Los implantes se colocaron subcrestalmente, guardando la distancia indicada entre los mismos (14), a la vez que la posición vestíbulo-lingual se ubicó a 2 mm de la pared vestibular (15).

Finalmente, y para cumplir los requisitos del BOPT (16) no se rellenó el *gap* remanente, tal y como describe Tarnow (17).

La cirugía se realizó con la técnica de plantilla prostodóncica (*surgical template)* (18), con el protocolo de fresado propuesto por la casa comercial .

La carga inmediata de la restauración se realiza con pilares provisionales de titanio, no indexados, adaptando la férula de PMMA sobre los mismos, rebasando con acrílico y preparando el perfil de emergencia adecuado, que permita la completa adaptación del margen gingival al mismo.

Finalmente, la toma de impresión para la restauración definitiva se realizó bajo el prortocolo Restaurative de Itero (Align Technologies), con impresión digital de la arcada con scanbodies y diseño con Exocad, para síntero-fresado de la estructura metálica y posterior carga de porcelana.

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Flujo digital (Figuras 14-19)

La aplicación de un flujo «full digital» facilita la ejecución de los tratamientos, así como aumenta de manera muy significativa la predictibilidad de los mismos, al poder transferir la virtualización al caso clínico real.

Por otra parte, la mínima invasividad del procedimiento permite una recuperación rápida con postoperatorio simple y sin complicaciones.

La transferencia de los archivos obtenidos con la impresión digital es la parte sensible del proceso, ya que interviene en todas las fases, desde el diagnóstico y planificación, hasta la cirugía y las prótesis provisionales y definitivas.

Diseño del cuello del implante. Implicaciones biológicas.

Con respecto al diseño del cuello del implante, al estar maquinado permite controlar perfectamente el

Expadent

LA MÁS ALTA CALIDAD AL MÁS BAJO PRECIO

¿Le gustaria ofrecer a sus pacientes un trabajo como éste por sólo **29,70€** la corona?

Otros ejemplos de nuestros precios:

55€ Protesis completa superior o inferior

Desde **39€** Valplast

Desde **33,50€** Esquelético

Laboratorio:
Via: Giraldo de Merlo N2 Bloque 4 Bajo A
C.AP.: 13005 Ciudad Real (España)
Tlfn.: +34 926 255 145
E-mail: software@expadent.com

Nº1 en elaboración de prótesis dentales

*Las fotografías de este anuncio corresponden a trabajos realizados en nuestros laboratorios.

Figura 14. Evolución a los 7 días.

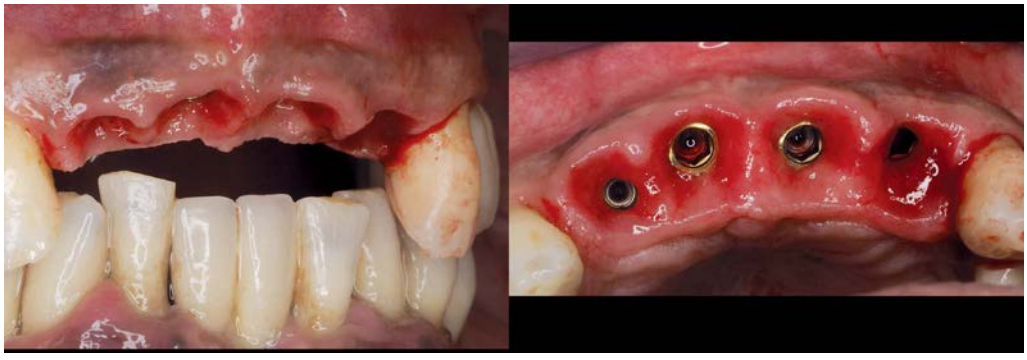


Figura 15. Evolución a los 6 meses: perfecta adaptación de tejidos, mantenimiento de papilas y epitelio del surco definido.

Figura 16. Impresión digital intraoral para prótesis definitiva.

Figura 17. Prótesis metal-cerámica finalizada.

Figura 18. Aspecto final de la prótesis.

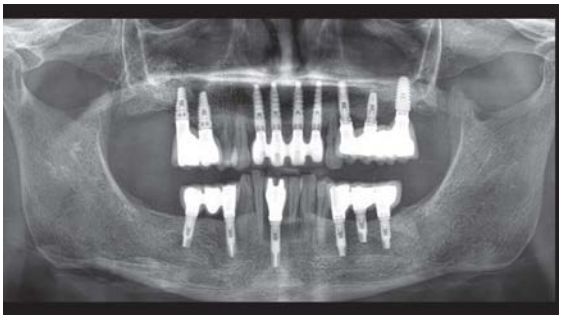


Figura 19. Control Rx a los 12 meses.

Amplía tus horizontes

Nuevo Hyperion **X9 PRO**

Diseñado para ofrecerte mejores prestaciones con la facilidad de uso de siempre gracias a la tecnología híbrida avanzada, Hyperion X9 PRO permite realizar múltiples proyecciones 2D, 3D y CEPH para responder a todas tus exigencias de diagnóstico.

- La plataforma modular se adapta a tus necesidades a través de mejoras rápidas, fáciles y convenientes
- El brazo CEPH es el más compacto del mercado y combina la máxima precisión de diagnóstico y la eficiencia operativa
- El abanico completo de programas 2D PAN-CEPH y 3D MULTIFOV asegura los mejores resultados clínicos
- Las imágenes sencillas hasta 13x16 cm dan una visión completa de dentadura, senos maxilares y vías aéreas superiores
- La nueva consola táctil full-touch de 10 pulgadas facilita y optimiza el flujo de trabajo

Schmidt
Dental Solutions

Distribuidor Oficial para España
900 21 31 41 Península y Baleares
900 21 31 31 Canarias
www.schmidtdentalsolutions.com
info@schmidtdentalsolutions.com

myray
new comfort
in digital imaging

> “LA APLICACIÓN DE UN FLUJO «FULL DIGITAL» FACILITA LA EJECUCIÓN DE LOS TRATAMIENTOS, ASÍ COMO AUMENTA DE FORMA SIGNIFICATIVA LA PREDICTIBILIDAD DE LOS MISMOS

diámetro de conexión y previene la acumulación de placa a nivel de la unión con el pilar. Además, la especial rugosidad que caracteriza el maquinado del cuello permite una excelente adhesión de las fibras conectivas (6). Esto permite dar mayor espacio al tejido blando, facilitando y optimizando la estética

Ubicación del implante en el eje «z».

Otra de las importantes ventajas del diseño del cuello del implante es la de permitir un diferente nivel óseo de inserción del implante, según las diferentes situaciones clínicas.

Así, se puede realizar la inserción del implante, tanto sub como supracrestal. Sin duda alguna, la inserción subcrestal del paciente presenta numerosas ventajas en cuanto a la maduración del tejido óseo (19). La conexión semisumergida facilita la confección de la prótesis, pero la sumergida hace que la remodelación crestal sea menor, por lo que es de elección para los implantes inmediatos, ya que facilita la creación del espacio biológico adecuado, que junto con el efecto de adhesión de las proteínas y células a la superficie cervical, favorecen de manera absoluta el resultado estético y funcional.

Prótesis provisional sobre implantes PRAMA

Hay múltiples referencias acerca de la utilidad de la corona provisional para facilitar la cicatrización guiada de los tejidos blandos, de manera que se puede aumentar el volumen de los mismos hasta la fase final y dando estabilidad a largo plazo (20-23).

Por otra parte, la estabilización del coágulo juega un papel fundamental en la evolución del tejido blando y, con la plataforma convergente, se genera el suficiente espacio para que se pueda asentar y así conseguir un mayor volumen de tejidos blandos.

Las técnicas para realizar las prótesis provisionales son múltiples, pero, en nuestro caso, hemos optado por realizar prótesis atornilladas sobre los pilares PRAMA, optimizando el perfil de emergencia en el sector anterior, de manera tal que los resultados inmediatos y a plazo medio son muy superiores a los obtenidos con otras técnicas o sistemas de implantes.

El ajuste y el diseño de coronas utilizando la técnica de preparación biológicamente orientada (BOPT) sobre implantes de cuello convergentes permite un aumento significativo en el volumen de tejido blando periimplantario tanto a nivel de las papilas como en el margen bucal (16).

Prótesis sobre implantes BOPT

El diseño de la plataforma protésica supragingival (5) facilita las maniobras clínicas de ubicación de los aditamentos por lo que disminuye el acúmulo bacteriano en la zona de microdesajuste pilar-implante. En el caso de ubicaciones infragingivales, se favorece la protección del *gap*, al alejar el *gap* pilar-implante de la cresta ósea, y disminuir la necesidad del uso de pilares intermedios transmucosos, así como facilitar el festoneado gingival.

Por otra parte, la ubicación sumergida del cuello del implante hace que la chimenea mucosa sea más profunda, pero el ajuste de los tejidos blandos y el soporte que proporciona a los mismos, es estable con el paso del tiempo al incrementar el espacio disponible para los tejidos mucosos de sellado alrededor del implante.

Finalmente, el apoyo del margen de la corona sobre el propio implante permite disponer de un «área de cierre» (en vez de solo una línea) donde poder elegir la ubicación del inicio del perfil de emergencia de la corona y hace que disminuya la fatiga cíclica que soporta el tornillo de retención, por lo que será más difícil el aflojamiento del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Misch C.** Implantología Contemporánea. Ed. Mosby 2008.
2. **Bowen A, Arnáiz FJ, Albizu N.** Flujo digital con escáner facial en Implantología. Gaceta Dental. 2018; 300: 116-132.
3. **Bowen A, Arnáiz FJ, Cabanas J, Montes J, Ávila J, Yubero V.** Rehabilitación de maxilar superior con implantes cigomáticos facialmente guiada. Gaceta Dental. 2018; 304: 76-89.
4. **Loi I, Scutellà F, Galli F.** Tecnica di preparazione orientata biologicamente (BOPT). Un nuovo approccio nella preparazione protesica in odontostomatologia, Quintessenza Internazionale. 2008; 5: 69–75.
5. **Cabanes G.** Perfil de emergencia y sellado mucoso en coronas b.o.p.t. sobre implantes prama http://www.cooecs.es/wpcontent/uploads/2017/01/ARTICULO-CIENTIFICO-GUILLERMO-CABANES.pdf).
6. **Abrams L.** Graduated periodontal and prosthetic lectures. Boston University School of Graduate Dentistry, 1971. Boston: Boston University Press, 1971.
7. **Kay HB.** Criteria for restorative contours in the altered periodontal environment. Int J Periodont Rest Dent. 1985; 5:42-63.
8. **Loi I, Felice A.** Biologically oriented preparation technique (BOPT): a new approach for prosthetic restoration of periodontically halthy teeth. The European Jounal of Esthetic Dentistry. 2013; 8-1: 10-23.
9. **Jeon JH, Choi BY, Kim CM, Kim JH, Kim HY, Kim WC.** Three-dimensional evaluation of the repeatability of scan- ned conventional impressions of prepared teeth generated with white and blue-light scanners J Prosthet Dent. 2015; 114: 549-553.
10. **Papaspyridakos P, Chen CJ, Chuang SK, Weber HP, Gallucci GO.** A systematic review of biologic and technical complications with fixed implant rehabilitations for edentulous patients. Int J Oral Maxillofac Implants. 2012; 27: 102-10.
11. **Del Corso M, Abà G, Vazquez L, Dargaud J, Dohan Ehrenfest DM.** Optical three-dimensional scanning acquisition of the position of osseointegrated implants: an in vitro study to determine method accuracy and operational feasibility. Clin Implant Dent Relat Res. 2009; 11: 214-21.
12. **Berglundh T, Lindhe J.** Dimension of the periimplant mucosa. Biological width revisited. J Clin Periodontol. 1996; 23:971-973.
13. **Chu CM, Hsu JT, Fuh LJ, Huang HL.** Biomechanical Evaluation of Subcrestal Placement of Dental Implants: In Vitro and Numerical Analyses. J Periodontol. 2011; 82:302-310.
14. **Grunder U, Gracis S, Capelli M.** Influence of the 3-D bone-to- implant relationship on esthetics. Int J Periodontics Restorative Dent. 2005; 25:113–119.
15. **Grunder U, Gracis S, Capelli M.** Influence of the 3-D bone-to-implant relationship on esthetics. Int J Periodontics Restorative Dent. 2005; 25:113–119.
16. **Cabanes G, Pascual A, Peñarrocha D, García Mira B, Aizcorbe-Vicente J, Peñarrocha M.** Volumetric variation of peri-implant soft tissues in convergent collar implants and crowns using the biologically oriented preparation technique (BOPT). Med Oral, patol oral y cir bucal. 2019, vol. 24, no 5, p. 643.
17. **Tarnow D, Chu, S.** Human histologic verification of osseointegration of an immediate implant placed into a fresh extraction socket with excessive gap distance without primary flap closure, graft, or membrane: a case report. Int J Periodontics Restorative Dent. 2011, vol. 31, no 5.
18. **Bowen A, Arnaiz FJ, Albizu N, Cabanas J.** Flujo digital en Imoplantología. Gaceta Dental. 2019; 315: 30- 58.
19. **Degidi M, Perrotti V, Shibli JA, Novaes AB, Piattelli A, Iezz G.** Equicrestal and Subcrestal Dental Implants: A Histologic and Histomorphometric Evaluation of Nine Retrieved Human Implants. J Periodontol. 2011;. 82:708-715.
20. **Shuman I.** Chairside fabrication of a provisional crown for a single tooth implant. Dental economics. 2014 (10) 101-10.
21. **Toljanic JA, Ekstrand K, Baer RA, Thor A.** Inmediate loading of implants in the edentulous maxilla with fixed provisional restoration without bone augmentation.. Int J Oral Maxillofac Implants. 2016; 31: 1164-1170
22. **Saito H, Chu SJ, Reynolds MA, Tarnow DP.** Provisional Restorations Used in Immediate Implant Placement Provide a Platform to Promote Peri-implant Soft Tissue Healing: A Pilot Study. Int J Periodontics Restorative Dent. 2016 Jan-Feb; 36 (1): 47-52.
23. **Baumgarten HS, Fraiman H, Chu SJ.** Esthetics through provisional restoration of implants. Compendium, 2016. 37 (10) 676-67.

Dr. Mariano Sanz

FORMACIÓN POSTGRADUADA EN ODONTOLOGÍA CON **TITULACIÓN UNIVERSITARIA**

Dra. Paloma Planells

Dr. José Rábago

UNIVERSIDAD NEBRIJA

Dr. Juan M. Liñares

" TUS OBJETIVOS, NUESTRO COMPROMISO "

Dr. Guillermo Pradíes

VISÍTANOS EN

EXPODENTAL

PABELLÓN 4
STAND 4E02

12-14 Marzo 2020

Dr. Juan Blanco

Dr. Rafael Naranjo

CEOdont

Juan Montalvo, 8 · 28040 Madrid

680 33 83 17 · cursos@ceodont.com · www.ceodont.com

Dra. Natalia Rábago

EXPERTO UNIVERSITARIO EN

ESTÉTICA DENTAL

8 Módulos

Inicio Periodoncia I : 05-06 Junio 2020

Profesores:
Dres: Mariano Sanz, José Rábago, Rafael Naranjo, Juan Blanco, Natalia Rábago...

EXPERTO UNIVERSITARIO EN

CIRUGÍA Y PRÓTESIS SOBRE IMPLANTES

5 Módulos

Inicio Módulo I : 24-25-26 Sept. 2020

Profesores:
Dr. Mariano Sanz, Dr. José Rábago y Dr. Guillermo Pradíes

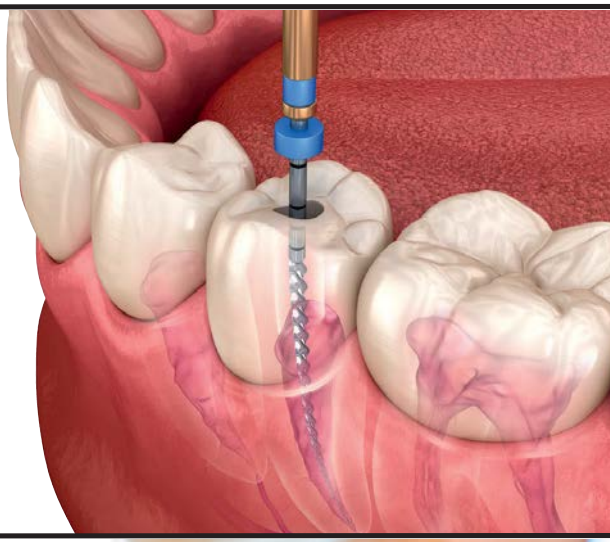
EXPERTO UNIVERSITARIO EN

ENDODONCIA "con Microscopios"

5 Módulos

Inicio Módulo I : 01-02-03 Octubre 2020

Profesor: Dr. Juan M. Liñares Sixto



EXPERTO UNIVERSITARIO EN

ODONTOPEDIATRÍA

5 Módulos

Inicio Módulo I: 22-23-24 Octubre 2020

Profesores:
Dres: Paloma Planells, Paola Beltri, Eva Martínez
Luis Gallegos, y José I. Salmerón

Dr. Eduardo Anitua DDS, MD, PhD
Práctica privada dedicada a la Implantología en la Fundación Eduardo Anitua, Vitoria (España).
Instituto Universitario de Medicina Regenerativa e Implantología Oral.
UIRMI (UPV/EHU-Fundación Eduardo Anitua), Vitoria (España).
BTI (Biotechnology Institute), Vitoria (España).

AGENESIA DE INCISIVO LATERAL CON PÉRDIDA DE ESPACIO Y ROTACIÓN COMPLETA DE INCISIVO CENTRAL

Implante de plataforma estrecha en el manejo de un caso interdisciplinar

INTRODUCCIÓN

La agenesia de una pieza dental aislada es un hecho común en muchos de los pacientes que demandan un tratamiento ortodóncico, estético, prótésico o una mezcla de todos ellos, llegando a representar un 7,8% de los casos (1). Aproximadamente la mitad de estos casos que acuden para reponer un diente agenésico son incisivos laterales superiores (3,6%) (1), por lo que la demanda de restauración de estos dientes dentro de un tratamiento combinado con la Ortodoncia es un hecho frecuente en la clínica odontológica.

La falta de un incisivo lateral superior es, además, un reto estético importante, ya que ocupa una posición dominante en la sonrisa del paciente y, cuando se encuentra ausente, los incisivos centrales y los caninos adyacentes al problema suelen sufrir malposiciones, rotaciones o problemas derivados del espacio resultante de la ausencia del incisivo lateral (2, 3).

Los distintos enfoques para el abordaje de la agenesia de un incisivo lateral superior pasan por diferentes técnicas, siendo generalmente una combinación de varias de ellas (enfoque multidisciplinar) la solución habitual. Entre las formas de abordaje, podemos diferenciar: Ortodoncia, camuflaje protésico y realización de implantes dentales (3-5). La decisión entre una alternativa terapéutica y otra dependerá, en gran medida, del requerimiento estético del paciente, de los problemas oclusales derivados de la agenesia y las malposiciones que se desencadenan a su alrededor, del coste del tratamiento (factor económico a valorar por el paciente) y de las expectativas estéticas que tenga el paciente y el profesional (3-5).

Cuando la opción de tratamiento elegida es la reposición de la pieza ausente, la inserción de un implante dental suele ser una de las técnicas más demandadas, debido a que es el abordaje más conservador para las piezas dentales adyacentes (6, 7). El

principal problema que nos podemos encontrar al intentar rehabilitar estas zonas con implantes dentales es la extrema atrofia ósea en sentido horizontal que presentan las áreas correspondientes a dientes ausentes por agenesia. Este hecho suele ser más acusado aún en los incisivos laterales, donde, de por sí, el volumen óseo en sentido horizontal suele ser escaso aun cuando el diente ha estado o está presente (3, 7, 8). Esta circunstancia suele implicar una serie de cirugías regenerativas del área antes de la inserción del implante, así como el enfoque conjunto de la Ortodoncia para lograr el espacio necesario para insertar un implante con distancia mesio-distal suficiente y conservadora con los dientes adyacentes (9-10).

En el siguiente caso clínico mostramos la resolución de un caso de agenesia de incisivo lateral complejo donde los dientes adyacentes sufrían modificaciones de posición debido al espacio residual dejado por la falta del diente, además de una atrofia horizontal a nivel óseo en el área de inserción del implante. En el caso se ha seguido un tratamiento multidisciplinar (Endodoncia, Ortodoncia, Periodoncia e Implantología) para lograr un resultado estético a la altura de las expectativas del paciente.

El sistema de implantes Core (BTI-Core) nos permite el abordaje de casos de espacio óseo comprometido mesio-distalmente, como este que presentamos, aportándonos una correcta estabilidad primaria debido a su ápice cónico a la vez que nos da el espacio diente-implante en las áreas más críticas (donde existe convergencia radicular). El diámetro de este implante abarca una familia desde 3,3, hasta 4,25 mm permitiendo, de este modo, el cambio de plataforma desde el implante de 3,75 mm existiendo en diferentes longitudes todos ellos para adaptarnos a las diferentes situaciones clínicas **(Figura 1)**.

> **“LOS CASOS DE AGENESIA DE INCISIVOS LATERALES PRECISAN, POR LO GENERAL, UN ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR DONDE TODOS LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO DEBEN TRABAJAR COORDINADOS**

Figura 1. Familia de implantes BTI-Core con sus diferentes diámetros.

CASO CLÍNICO

Presentamos el caso de un varón de 55 años que acude a la consulta dental presentando agenesia de la pieza 22 con una rotación completa de 21 y migración a mesial de 23. Ambos dientes presentan, además, recesiones gingivales derivadas de su posición y un foco a nivel apical en 21 objetivado en la radiografía panorámica inicial, probablemente por trauma oclusal, ya que el diente se encontraba necrótico en la exploración sin responder a estímulos de frío/calor **(Figuras 2-6)**.

Ante estos hechos se plantea al paciente un tratamiento multidisplinar consistente en varias fases: endodoncia (de la pieza 21), cubrimiento radicular de las piezas 21, 23 y 24 que ya presentan recesiones y que empeorarán tras un tratamiento de Ortodoncia para recuperar el espacio del incisivo lateral ausente, tratamiento de Ortodoncia y finalmente la in-

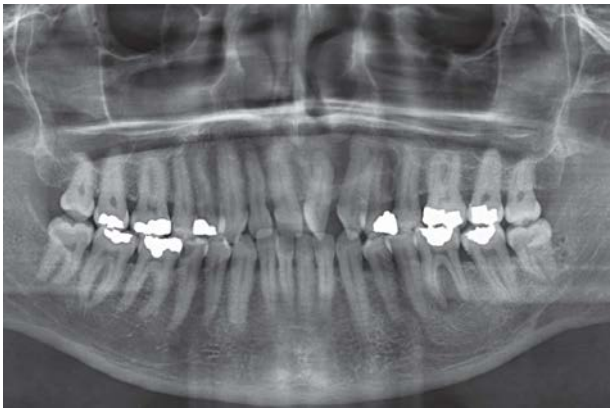


Figura 2. Radiografía inicial del paciente donde puede verse el quiste periapical situado a nivel del 21.

Figuras 3- 6. Imágenes intraorales del paciente donde puede observarse la agenesia del incisivo lateral superior izquierdo y las malposiciones del incisivo central y canino de ese mismo cuadrante.

EXPERIMENTE EL SIGUIENTE NIVEL A-DEC 500.

En un mundo de tecnología compleja y llena de ruido, le ofrecemos simplicidad inteligente y tranquilidad absoluta. Con acceso óptimo, integración flexible y control inteligente, es todo lo que usted espera. Redefinido.

a-dec

Descubra más para su consulta
@a-dec.com/500EXPERIENCE

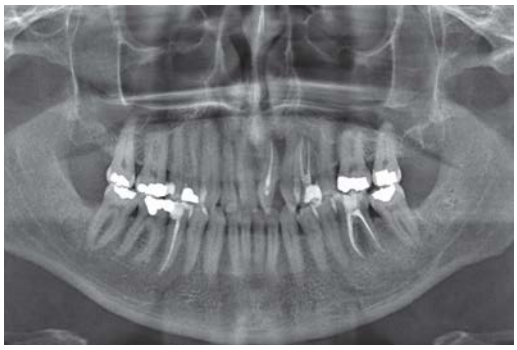


Figura 7. Radiografía tras la primera fase del tratamiento donde se han realizado las endodoncias de las piezas 21 y 24.

Figura 8. Realización de injerto de tejido conectivo en las piezas 21, 23 y 24.

Figura 9. Cicatrización a los 15 días.

Figura 10. Cicatrización a los dos meses.

sercción de un implante en la posición 22. La pieza 24 debe ser endodonciada también debido a una caries profunda que presenta, hecho situado al margen del manejo de la zona correspondiente al incisivo lateral.

La primera fase comprende, por lo tanto, la endodoncia de la pieza 21 y 24 así como la reconstrucción posterior de ambas piezas **(Figura 7)**.

Posteriormente se realiza un injerto de conectivo en las piezas 21, 23 y 24 previo al inicio del tratamiento ortodóncico. Para ello se eleva un colgajo a espesor total, se procede al recontoneado de las zonas de raíz expuestas para garantizar que no existan curvaturas o defectos en esa área y se realiza un injerto de tejido no epitelizado obtenido de paladar. Se sutura con puntos simples de 5 y 6/0 de monofilamento no reabsorbible. Obteniéndose un cubrimiento radicular completo en 21 y 23 a los dos meses como mostramos en las imágenes clínicas **(Figuras 8-10)**.

Posteriormente, se inicia el tratamiento de Ortodoncia donde se pretende desrotar el incisivo central y distalar el canino hasta disponer del espacio mínimo para la inserción del implante en posición 22.

> “LA ADAPTACIÓN A CRESTAS ESTRECHAS Y ZONAS CON ESCASA DISPONIBILIDAD SON CLAVES EN EL USO DE IMPLANTES CÓNICOS

IT'S TIME FOR TRUE LOW DOSE CBCT*

X MIND trium

NUEVO

AHORA CON

TRUE LOW DOSE **

MEJORE EN PROTECCIÓN REAL SIN COMPROMETER LA CALIDAD DE LA IMAGEN 3D

Hasta un 50%* de reducción de la dosis con TRUE LOW DOSE:**

- Ayuda a **reducir la dosis** de rayos X al mismo tiempo que preserva una alta calidad de imagen.
- La solución única True Low Dose es posible gracias a un **movimiento inteligente del sensor.**

Algoritmo de mejora de imagen:

- Con el **exclusivo y potente algoritmo**, ahora puede disminuir la configuración de los rayos X con toda tranquilidad.

*Es tiempo de un CBCT con dosis baja real.
**Dosis baja real.
***Proporción basada en las mediciones DAP de las configuraciones estándar del X-Mind® Trium 90 kV - 8 mA - 300 prjs.

ACTEON MEDICO-DENTAL IBERICA, S.A.U.
Pol. Ind. Can Clapers - Avenida Principal N° 11H - 08181 SENTMENAT (Barcelona)
Tel + 34 900 104 423 | info.es@acteongroup.com | www.acteongroup.com/es

ACTEON

El tratamiento de Ortodoncia comprende un período de 11 meses durante los cuales se coloca un provisional de resina sobre el arco que se amplía progresivamente en diámetro mesio-distal cuando se avanza en la génesis del espacio necesario para la inserción del implante. Una vez finalizada la Ortodoncia disponemos del espacio protésico adecuado para la colocación de una corona de incisivo lateral con dimensiones similares al incisivo lateral contralateral como puede observarse en la imagen clínica y la radiografía **(Figuras 11 y 12)**.

En este momento se realiza una tomografía (CBCT) para el estudio del lecho óseo y la inserción del implante. En el diagnóstico de esta prueba podemos observar que existe un volumen óseo reducido pero suficiente para la inserción de un implante de plataforma estrecha. Además, podemos observar en el TAC la curvatura a mesial de la raíz del 23 con total claridad, que unido al escaso diámetro mesio-distal a nivel apical nos hace optar por una morfología de implante que presente un menor volumen en su porción apical para ser más respetuosos con las distancias diente-implante. Por este motivo se opta por implante de plataforma estrecha y morfología cónica (BTI-Core). La plataforma del implante reducida, así como la morfología cónica, nos permiten el posicionamiento correcto del implante de forma tridimensional y respetuoso con los dientes adyacentes **(Fi-**

Figura 11. Tratamiento de Ortodoncia finalizado donde se ha podido reposicionar el incisivo central y distalizar el canino para abrir el espacio para la inserción del implante en la posición del incisivo lateral.

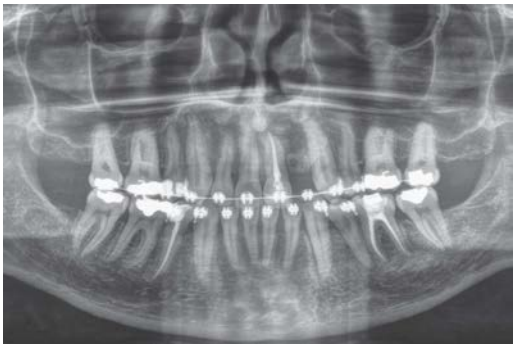


Figura 12. Radiografía de la divergencia radicular lograda. Podemos ver la curvatura radicular que presenta la pieza 23 hacia mesial disminuyendo el volumen óseo disponible a nivel apical para insertar el implante.

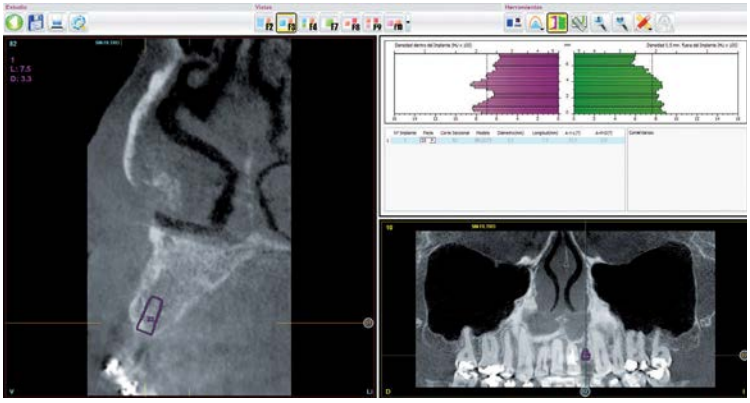


Figura 13. Corte de planificación del TAC donde podemos ver la idoneidad del implante BTI-Core para afrontar el espacio mesio-distal reducido del que se dispone.

FitStrip™

Flexible
Interproximal finishers with a
Twist

Visítanos en Expodental en el stand de Henry Schein

FitStrip™ es una línea completa de tiras interproximales de diamante abrasivas, de la compañía que inventó los puntos de contacto ajustados, **Garrison Dental Solutions.**

¡Las FitStrips™ facilitan sus procedimientos!

- Restauraciones de composite: modelado / acabado de todos los contactos interproximales
- Ortodoncia: reducción de esmalte interproximal (IPR) o stripping
- Coronas y puentes: limpieza de restos de cemento

¡Giro! Gire el cilindro de color para ajustar la curvatura de las tiras Fitstrip™ y se bloqueará automáticamente. ¡Realmente sencillo!

¡La variedad es la clave del éxito!

El kit FitStrip™ contiene todo lo que necesita:

- Tiras de diamante de una cara
- Tiras de diamante de doble cara
- Variedad en el grado de abrasión del diamante
- ¡También incluye FitStrips™ dentados!

El kit FPSK05 contiene:

10 tiras (2 de doble cara por cada granulación– 5 tamaños de grano)
2 mangos
1 medidor de espesor

REPUESTO Todas los repuestos están disponibles en paquetes de 4 piezas.

		Tiras de 1 cara	Tiras de 2 caras
Superfina 15 micras		FPSXFSS-4 espesor de 0,08 mm	FPSXFDS-4 espesor de 0,11 mm
Fina 30 micras		FPSFSS-4 espesor de 0,10 mm	FPSFDS-4 espesor de 0,15 mm
Media 46 micras		FPSMSS-4 espesor de 0,13 mm	FPSMDS-4 espesor de 0,21 mm
Áspera 90 micras		FPSCSS-4 espesor de 0,18 mm	FPSCDS-4 espesor de 0,30 mm
Serrada		FPSSAW-4 espesor de 0,05 mm	
Media/ blanco		FPSTMDS-4 espesor de 0,40 mm	
Media/ negro		FPSXTMDS-4 espesor de 0,50 mm	

OFERTA DE LANZAMIENTO DEL KIT FITSTRIP™: 160,00 €*

*Precio sin IVA

REPUESTO 72,00 €* (cada paquete)

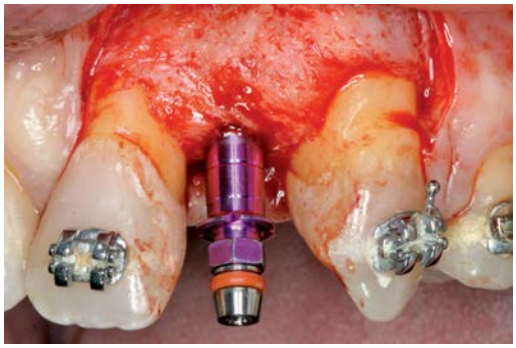
Para pedidos e información llame: **800-600721**

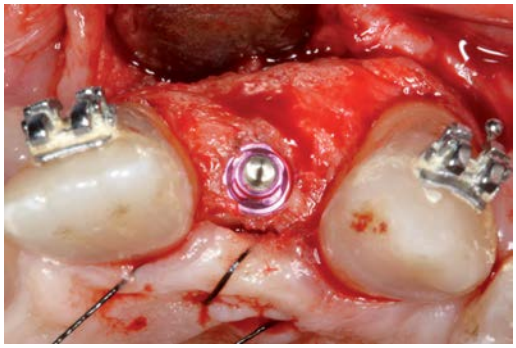
e-mail : info@garrisondental.net
web: www.garrisondental.com/es

Garrison Dental Solutions

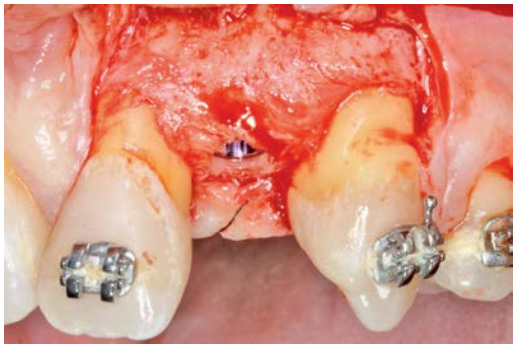
ADES320 GD

© 2020 Garrison Dental Solutions, LLC





Figuras 14 y 15. Inserción del implante. El perfil de emergencia reducido nos facilita su posicionamiento tridimensional en las dimensiones óseas reducidas de las que se disponen.



Figuras 16 y 17. Implante insertado y con pilar de cicatrización (implante en una fase) para facilitar el acceso a la toma de medidas sin cirugía intermedia, siendo más respetuosos con los tejidos blandos.

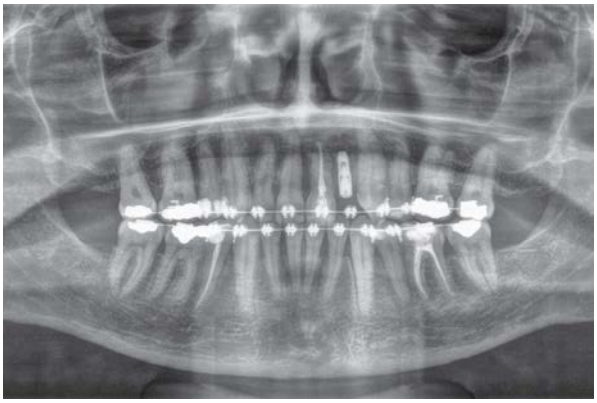


Figura 18. Radiografía post-operatoria tras la inserción del implante.

guras 13-18). El implante se inserta en una fase con el pilar de cicatrización.

A los seis meses de la inserción del implante se procede a la toma de medidas para la confección de la corona provisional que irá dando forma al tejido blando hasta lograr una correcta emergencia del incisivo lateral. En el momento de la toma de medidas puede observarse la correcta cicatrización del tejido blando y el volumen de tejido ganado con las cirugías que nos permite ahora la confección de un perfil adecuado **(Figura 19)**.

Se realiza la toma de impresión del implante y se confecciona un poste con una emergencia estrecha para lograr una presión progresiva de la encía con una corona provisional de resina que podrá modelarse progresivamente en las visitas de control hasta lograr la arquitectura gingival adecuada **(Figuras 20-23)**.

Visítenos en:

EXPODENTAL
12-13 y 14 Marzo 2020 Pabellón 4 - Stand B-15

dental FORUM 2020
PARIS (Francia)
Marzo 12-13-14, 2020
Stand: C 40C D-45

MESTRA®

1945-2020 75 ANIVERSARIO

Caja de Trabajo **Orión**

Ref-080214

Cabina de repaso **Eclipse**

Ref-080216

Repaso, pulido, microarenado… Son unos pocos ejemplos de trabajos cotidianos en el entorno dental, que producen una significativa cantidad de polvo y suciedad. Si se desea realizar estas labores de una manera profesional y eficiente resulta imprescindible contar con la herramienta adecuada. Su tamaño es lo suficientemente reducido como para adaptarse a cualquier rincón y lo suficientemente amplio como para poder trabajar sin estrecheces. La posición de trabajo se ha estudiado minuciosamente para conseguir un producto cómodo y funcional para el profesional que trabaja con la ayuda de un micromotor o una micro-arenadora.

La generosa ventana de visión, la iluminación LED multipunto que elimina sombras a la vez que ofrece una tonalidad cromática similar a la luz solar.

MEDIDAS EXTERIORES

Referencia	**080214**	**080216**
Alto:	300 mm	275 mm
Ancho:	360 mm	360 mm
Fondo:	330 mm	330 mm
Peso:	2,6 kg	2,8 kg
Tensión:	230 V, 50/60 Hz	230 V, 50/60 Hz
Luz	Interior LED	Interior LED

La boca de aspiración en ambos casos está situada en un lugar estratégico en el que no estorba. La boca se conecta a una aspiración externa por la parte trasera mediante una toma orientable.

MESTRA®
Su marca de confianza

TALLERES MESTRAITUA S.L.
Txori-Erri Etorbidea, 60 - Tlf. (+34) 944 530 388* - Fax: (+34) 944 711 725
E-mail: comercial@mestra.es
48150 SONDIKA - BILBAO - (ESPAÑA)
www.mestra.es (+ de 1.000 referencias en catálogo)

TÜVRheinland CERTIFICADO Sistema de Gestión ISO 9001:2015

¡Síguenos en nuestras redes sociales!

Figura 19. Aspecto de los tejidos blandos justo antes de la toma de medidas transcurridos seis meses desde la inserción del implante.

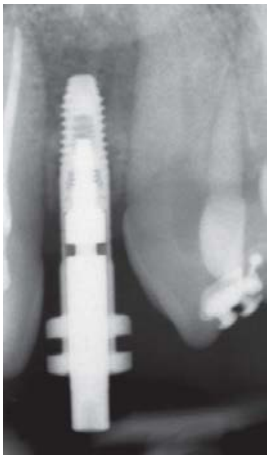
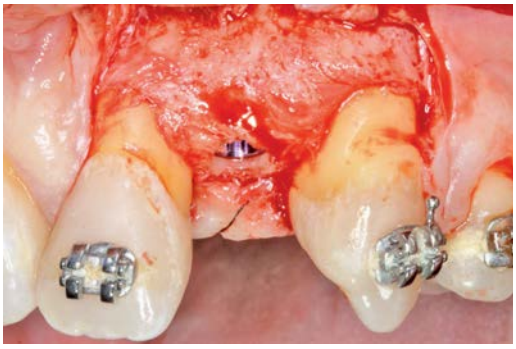


Figura 20. Toma de medidas del implante para el inicio de la fase protésica.

Figura 21. Confección del perfil de emergencia de la corona provisional.



Figuras 22 y 23. Corona provisional terminada y colocada para iniciar la conformación de la arquitectura gingival deseada, añadiendo resina incrementalmente en las visitas posteriores hasta adaptar los tejidos.

Una vez logrado el contorno gingival adecuado con el incremento del provisional con resina pasamos a la toma de las medidas definitivas para la inserción de corona cerámica. En las imágenes, una vez terminado el ajuste del provisional, podemos observar una discrepancia mesio-distal del 22 con referencia al 12, siendo el 22 ligeramente más ancho. Por ello se plantea para finalizar el tratamiento una carilla de cerámica en 21 para igualar los volúmenes del frente anterior **(Figuras 24 y 25)**.

El caso se finaliza, por lo tanto, con una corona sobre implante en 22 unido a una carilla cerámica en 21 una vez corregida la maloclusión, los problemas dentales y el déficit de tejido blando tal como mostramos en las imágenes clínicas **(Figuras 26-29)**.

vatech

Innovación Digital

5 años
TODAS LAS PIEZAS
GARANTÍA
*Esta promoción es válida solo por tiempo limitado.

10 años
CT SENSOR & CUBA
GARANTÍA
*Esta promoción es válida solo por tiempo limitado.

* Para más información y condiciones,
consultar con su distribuidor más próximo.

* Modelo Green 21

EXPODENTAL
12-14 Marzo 2020
Stand : 6C07

IFEMA
Feria de Madrid

Vatech Spain S.L.U.
Edificio Torona Av. Europa 24
28108 Alcobendas, Madrid

www.vatech.es
+34 93 754 26 20
vatech@vatech.es

vatech

Figuras 24 y 25. Perfil de emergencia terminado. Podemos observar la discrepancia de diámetros mesio-distales entre ambos incisivos laterales, por lo que se decide la inserción de una carilla en el incisivo central izquierdo para compensar el volumen del incisivo lateral del mismo lado.

Figuras 26-29. Caso finalizado con la armonización de los cuatro dientes del frente anterior al repartir de forma correcta los espacios mesio-distales de 21 y 22 y reposicionar el canino mesializado.

DISCUSIÓN

El incisivo lateral superior es uno de los dientes que frecuentemente se encuentra ausente por agenesia, siendo uno de los protagonistas de la sonrisa de los pacientes (8, 9). Este presenta ciertas particularidades, como su medida media mesio-distal, que suele ser de 7,07 +/- 0,43 mm. (11, 12). Esta medida tan reducida, unida al hecho de que debe dejarse un espacio entre el implante a insertar para reponerlo y los dientes adyacentes, hace que la tendencia para rehabilitar estos dientes agenésicos sea con implantes estrechos (11, 12). Aún así, la posibilidad de que puedan dañarse las raíces de los dientes vecinos (incisivo central y canino) se encuentra siempre presente por las curvaturas radiculares y a la convergencia de las raíces de la zona, incluso después de un tratamiento de Ortodoncia, donde suelen estar presentes, sobre todo en el canino, para darle a la corona su torque característico de clase I canina (5, 12-13). Pese a ello, los implantes dentales son generalmente la primera opción para rehabilitar la agenesia de los incisivos laterales maxilares (unitarias o dobles), en combinación con Ortodoncia para lograr un resultado armónico (14). Cuando el implante se puede insertar en la posición adecuada en

Administre su clínica dental en la nube.
Disponible de inmediato en todos sus dispositivos.

A partir de 29,00€ al mes

- **Operadores ilimitados**
- **Dispositivos ilimitados**
- **Actualizaciones ilimitadas**

CONDICIONES GENERALES: los precios no incluyen IVA.
Contáctenos para obtener información más detallada.

www.orisline.com

Ahorre dinero no compré servidores costosos.

Mantenga sus datos siempre **protegidos y al seguro.**

No se preocupe por las actualizaciones, copias de seguridad e instalaciones.

Ahorre tiempo con el nuevo diseño fácil de usar, sólo un clic.

¡Visítanos en el Stand 8C18 - Pab.8!

OrisLine
innovative dental software

©2020 OrisLine. All rights reserved.

los tres ejes del espacio son un tratamiento predecible con alto índice de éxito, por lo que la selección del implante a insertar es crucial y la consecución de un espacio suficiente, así como un lecho óseo que nos permita una correcta estabilidad primaria (13-19).

En nuestro caso, el lecho óseo, a pesar de ser estrecho, era suficiente, pero nos encontramos con la dificultad de tener un espacio mesio-distal quirúrgico disminuido unido a una raíz de un canino con una curvatura mesial marcada y una convergencia radicular, lo que nos hizo optar por un implante de plataforma estrecha y cuerpo cónico, para obtener mayor espacio libre a nivel del hueso del ápice del implante (20-24).

La necesidad de un abordaje multidisciplinar en estos casos es una constante común, ya que no suele ser posible un único tratamiento para estos pacientes, puesto que la agenesia del diente ha generado una serie de problemas encadenados, que se agravan conforme pasan los años y los dientes sufren las consecuencias, como en el caso que hemos mostrado.

Un uso correcto de las herramientas de las que disponemos en la clínica dental (implantes con diferentes morfologías y diámetros para cada situación clínica) unido a una integración de múltiples disciplinas que componen la Odontología nos han permitido lograr un resultado exitoso en un caso de alta complejidad quirúrgica, protésica y ortodóncica.

CONCLUSIONES

Los implantes cónicos de plataforma reducida nos aportan numerosas ventajas, siendo la adaptación a crestas estrechas y zonas con escasa disponibilidad de hueso mesio-distal dos de los puntos clave para su uso.

Los casos de agenesia de incisivos laterales precisan, por lo general, un enfoque multidisciplinar donde todos los integrantes del equipo deben trabajar coordinados.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Dalle I et al.** Agenesis of the upper lateral incisors: study of an orthodontic population and clinical illustration. Int Orthod. 2018; 16: 384-407.
2. **Aabri R, Aboujaoude N.** Agenesis of the maxillary lateral incisors: orthodontic and implant approach. Orthod Fr. 2008; 79: 283-293.
3. **Almeida RR, Morandini AC, Almeida-Pedrín RR, Almeida MR, Castro RC, Insabralde NM.** A multidisciplinary treatment of congenitally missing maxillary lateral incisors: a 14-year follow-up case report. J Appl Oral Sci. 2014; 22: 465-471.
4. **Millar BJ, Taylor NG.** Lateral thinking: the management of missing upper lateral incisors. Br Dent J. 1995; 179: 99-106.
5. **Kavadia S, Papadiochou S, Papadiochos I, Zafiriadis L.** Agenesis of maxillary lateral incisors: a global overview of the clinical problema Orthodontics. 2011; 12: 296-317.
6. **Richardson G, Russell KA.** Congenitally missing maxillary lateral incisors and orthodontic treatment considerations for the single-tooth implant. J Can Dent Assoc. 2001; 67: 25-28.
7. **Krassing M, Fickl S.** Congenitally missing lateral incisors—a comparison between restorative, implant and orthodontic approaches. Dent Clin North Am. 2011; 55: 283-viii.
8. **Simeone P, De paoli C, De paoli S, Leofreddi G, Sgro S.** Interdisciplinary treatment planning for single-tooth restorations in the esthetic zone. J Esthet Restor Dent. 2007; 19: 79-89.
9. **Amall BW.** Esthetic management of congenitally missing lateral incisors with single-tooth implants: a case report. Quintessence Int. 1996; 27: 585-590.
10. **Wojcik MS, Pokorny PH.** Use of a one-stage-narrow-diameter implant to replace incisors. J Mich Dent Assoc. 2006; 88: 42-49.
11. **Sasaki H, Hirano T, Nomoto S, Nishii Y, Yajima Y.** Dental Implant Treatment with Computer-assisted Surgery for Bilateral Agenesis of Maxillary Lateral Incisors: A Case Report. Bull Tokyo Dent Coll. 2018; 59: 43-51.
12. **Kiliaridis S, Sidira M, Kirmanidou Y, Michalakis K.** Treatment options for congenitally missing lateral incisors. Eur J Oral Implantol. 2016; 9 Suppl 1: S5-24.
13. **King P, Maiorana C, Luthardt RG, Sondell K, Øland J, Galindo-Moreno P, Nilsson P.** Clinical and Radiographic Evaluation of a Small-Diameter Dental Implant Used for the Restoration of Patients with Permanent Tooth Agenesis (Hypodontia) in the Maxillary Lateral Incisor and Mandibular Incisor Regions: A 36-Month Follow-Up. Int J Prosthodont. 2016; 29: 147-53.
14. **Priest G.** The treatment dilemma of missing maxillary lateral incisors-Part II: Implant restoration. J Esthet Restor Dent. 2019 Jul; 31: 319-326.
15. **Anitua E, Alkhraisat MH.** Single-unit short dental implants. Would they survive a long period of service? Br J Oral Maxillofac Surg. 2019; 57: 387-388.
16. **Anitua E, Alkhraisat MH.** Clinical Performance of Short Dental Implants Supporting Single Crown Restoration in the Molar-Premolar Region: Cement Versus Screw Retention. Int J Oral Maxillofac Implants. 2019; 34: 969–976.
17. **Anitua E, Andía I, Carda C**. BTI: Un nuevo protocolo para el fresado, colocación de implantes y obtención de hueso autólogo. Dental Dialogue. 2004; 1: 20-27.
18. **Anitua E, Carda C, Andia I.** A novel drilling procedure and subsequent bone autograft preparation: a technical note. Int J Oral Maxillofac Implants. 2007;22:138-45. Erratum in: Int J Oral Maxillofac Implants. 2007; 22 (2): 309.
19. **Anitua E, Alkhraisat MH, Piñas L, Orive G.** Efficacy of biologically guided implant site preparation to obtain adequate primary implant stability. Ann Anat. 2015; 199: 9-15.
20. **Anitua E, Alkhraisat MH.** Fifteen-Year Follow-up of Short Dental Implants in the Completely Edentulous Jaw: Submerged Versus Nonsubmerged Healing. Implant Dent. 2019 Dec; 28 (6): 551-555.
21. **Anitua E, Alkhraisat MH.** 15-year follow-up of short dental implants placed in the partially edentulous patient: Mandible Vs maxilla. Ann Anat. 2019 Mar; 222: 88-93.
22. **Anitua E, Piñas L, Begoña L, Orive G.** Long-term retrospective evaluation of short implants in the posterior areas: clinical results after 10-12 years. J Clin Periodontol. 2014; 41: 404-11.
23. **Anitua E, Saracho J, Begoña L, Alkhraisat MH.** Long-term follow-up of 2.5 mm. narrow-diameter Implants Supporting a Fixed Prostheses. Clin Implant Dent Relat Res. 2016; 18: 769-77.
24. **Anitua E, Errazquin JM, de Pedro J, Barrio P, Begoña L, Orive G.** Clinicalevaluation of Tiny® 2.5 and 3.0 mm narrow-diameter implants as definitive implants in different clinical situations: a retrospective cohort study. Eur J Oral Implantol. 2010; 3: 315-22.

NUEVO **PUMA ELI R**
DISEÑO INCONFUNDIBLE, AUTÉNTICA VERSATILIDAD.

La esencialidad de Puma ELI R acompaña al odontólogo en su trabajo cotidiano con ligereza y desenvoltura. Extraordinariamente manejable, compacto y rico en aspectos ergonómicos que facilitan la operatividad, Puma ELI R es también una solución conveniente para quien busca fiabilidad y calidad intrínseca.

EL IMPULSO DE LA ESENCIALIDAD.

CASTELLINI
PASSION FOR DENTISTRY SINCE 1935
www.castellini.com

CASDENT.AL VALENCIA 655531757 depcasdental@hotmail.com - **COMPTE DENTAL SL** BARCELONA 936617756 comptedental@gmail.com - **DENTAL CENTER GARCES Y MAQUEDA S.L.** SEVILLA 954372851 dental@garcesymaqueda.com - **DEPOSITO DENTAL ANDALUSI S.L.** GRANADA 958275500 info@dental-andalusi.com - **DOVITEC DENTAL S.C.** ZARAGOZA 650948155 dovitecdental@gmail.com - **EMILIO RAIDEL LÓPEZ GONZÁLEZ** LAS PALMAS DE GRAN CANARIA 928674196 emiliodlg@hotmail.es - **HISPADENT SUMINISTROS P/ODONTOLOGIA S.L.** MALAGA 952220862 hispadent@infomed.es - **JOSEFA GONZALEZ RIOS** CORDOBA 957476722 maedent@enterdos.com - **LOGISTICA DENTAL-VIP SL** MURCIA 968349131 administracion@dentalvip.es - **MARESME DENTAL S.L.** BARCELONA 935159400 marc@maresmedental.com - **MEDISERCONTROLS.L.** VITORIA (ALAVA) 945144872 mediser@medisercontrol.com - **NEXOMEDICAS.L.** PALMA DE MALLORCA - ISLAS BALEARES 971669160 info@nexomedica.net - **NIETO CASTRO JOAQUIN (DENTALASTUR)** GIJON (ASTURIAS) 985330599 dentalastur@hotmail.com - **PARADENTUM S.L.** VIGO PONTEVEDRA 986483025 cristina@paradentum.com - **PROYECTOS INGENIERIA Y SUMINISTROS DE MEDICINA S.L.** SANTIAGO DE COMPOSTELA 981534251 prysma@infonegocio.com - **REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CELEREX, S.A.** MADRID 609381239 celerexsa@gmail.com - **SANDEN ANGELINA SANCHEZ BERMUDEZ** BARCELONA 934110274 sanden@sanden.info - **STELA DENTAL C.B.** MADRID 914629211 jorgehp@tecni-dent.com - **TECNOLOGICALINE SERVICE S.L.** VALLADOLID 983501184 tls@tlsdental.es - **VALDENT S.L.** CASTELLÓN 964 251057 valdent@valdent.com

EXPODENTAL MADRID **12-14** MARZO **2020 -** STAND **CASTELLINI 4809**

Dr. Marc Rocamora
Práctica privada en Implantes y Peridoncia (Rocamora Dental Terrassa y Clínica Rocamora Barcelona).
Asesor Clínico Vulkan© Implants.

Dra. Rosa Mirambell
Práctica privada en Prótesis e Implantes. (Rocamora Dental, Terrassa).

Dr. Ignasi Yagüe
Práctica privada en Implantes (Clínica Rocamora, Barcelona).

Dra. Gabriela Ibáñez
Práctica privada en Prótesis (Clínica Rocamora, Barcelona).

SONRISA GINGIVAL Y REHABILITACIÓN MEDIANTE IMPLANTES INMEDIATOS EN SECTOR ANTEROSUPERIOR

A propósito de un caso

RESUMEN
La rehabilitación mediante implantes dentales del sector anterior aberrante supone, debido especialmente a las demandas estéticas, un reto clínico apasionante. Frente a los implantes diferidos, el uso de implantes inmediatos minimiza las repercusiones tanto desde un punto de vista estético, como biológico, especialmente en procesos alveolares con cierto compromiso. Asimismo, se priorizan los abordajes *flapless* para tener un mayor control sobre los factores clínicos que condicionan el comportamiento a corto y largo plazo de los tejidos periimplantarios. Sin embargo, ante un caso de sonrisa gingival con biotipo gingival grueso, la rehabilitación del sector anterosuperior nos empuja a conjugar técnicas substractivas y procedimientos regenerativos para definir de modo predecible una nueva morfología gingival que cumpla las exigencias estéticas del caso.

Palabras clave: Implantes inmediatos, sonrisa gingival, migración dental patológica, alargamiento coronario, ROG, reparación papilar.

PRESENTACIÓN DEL CASO
Varón de 47 años de edad, no fumador, sin antecedentes médicos de interés, que acude a consulta reclamando una solución estética en el frente anterosuperior, manifestándose preocupado por el mal aspecto de sus dientes y por la excesiva exposición gingival. El paciente manifiesta enfermedad periodontal, coronas metal-cerámica en dientes 11# y 21#, ambas endodonciadas y restauradas mediante postes de retención y composite, 43# en posición ectópica, ausencia del 16#, mordida cruzada unilateral derecha, desviación de la línea media y una consecuente discrepancia dentoesquelética que culmina en una pseudoclase III derecha **(Figura 1)**. La radiografía periapical desvela la presencia de una imagen radiolúcida di-

Figura 1. Visión sonrisa submáxima y máxima.

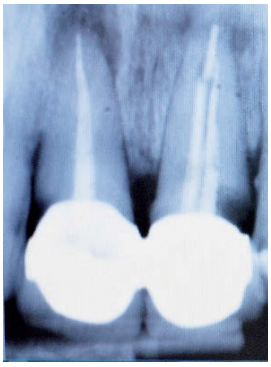


Figura 2. Radiografía periapical de incisivos centrales superiores.

Figura 3. Establecemos nuevo margen gingival a la vez que diseñamos colgajos pediculados sobre el margen gingival de ambos incisivos centrales.

fusa en ambos periápices, que manifiesta el fracaso endodóntico en ambos dientes. Se observa también, por distal a nivel cervical en ambos incisivos y subyacente a las coronas protésicas extensas, imágenes radiolúcidas compatibles con caries extensas. Referente al tejido óseo de soporte, detectamos cómo el festón óseo distal, en ambos incisivos, se encuentra apicalmente posicionado en relación con el festón óseo existente entre ambos incisivos centrales **(Figura 2)**.

El mal pronóstico en ambos dientes nos conduce a plantear la extracción de ambos incisivos centrales y la inmediata rehabilitación mediante implantes dentales. En una visión frontal, el paciente presenta un biotipo gingival grueso, caracterizado por un grosor y ancho gingival notables, dientes cuadrados y papilas bajas. Observamos una arquitectura papilar invertida. Antes de reflejar el colgajo, realizamos un colgajo pediculado a bisel interno de espesor parcial que nos permite desplazar el excedente del margen gingival en centrales hacia distal para participar en la reparación de las papilas distales **(Figura 3)**. Ante un biotipo gingival grueso, con un espesor gingival cercano a los 3 mm, (muy lejos del espesor crítico de 0,84 mm propio de biotipos gingivales de riesgo, por debajo del cual un colgajo es incapaz de preservar la posición fijada tras ser desplazado y estabilizado coronalmente mediante sutura (1)), podemos emplear con predicción colgajos a cielo abierto.

La extracción de ambos incisivos centrales se realiza con el mínimo trauma posible, prestando especial atención a no comprometer las paredes óseas del proceso alveolar. Observamos una cortical vestibular de un grosor muy significativo, realizamos osteoplastia crestal para el alargamiento coronal en zona de incisivos centrales y ,de este modo, diseñar un nuevo margen gingival que trate, por un lado, de reducir la sonrisa gingival y, por otro, de recuperar la arquitectura papilar positiva **(Figura 4)**.

Por consenso, optaremos por una palatinización del eje implantario que nos asegure un anclaje sobre la cortical palatina (2, 3). Asimismo, el GAP implante-alveolo deberá ser rellenado con biomateriales substitutivos de hueso (4) o hueso autólogo (5) para asegurar

> “LA REHABILITACIÓN MEDIANTE IMPLANTES DENTALES DEL SECTOR ANTERIOR ABERRANTE SUPONE, POR LAS DEMANDAS ESTÉTICAS, UN RETO CLÍNICO APASIONANTE

un óptimo sellado del tejido duro y blando (6). En este caso los alveolos residuales presentan un diámetro buco-palatino de 7 mm, por lo que decidimos posicionar 2 implantes dentales conexión interna (Vulkan© Internal Hex. Implant. Titanimplant S.L., Sant Feliu Llobregat/España, UE) de 3,75 mm de diámetro y 11,5 mm de longitud, anclando el tercio apical de ambos implantes en la cortical palatina del proceso alveolar.

Se trabaja según la secuencia de fresado recomendado a 30 rpm. Posicionamos a motor ambos implantes dentales y finalmente se determinó la posición final en sentido vertical mediante llave dinamométrica.

La estabilidad primaria en ambos implantes dentales fue de 45Ncm y el GAP residual implante-alveolo fue de 3 mm. En el eje vertical los implantes dentales fueron posicionados 2 mm subcrestales, con un tapón de cicatrización transgingival de 3 mm de altura, rellenamos el GAP implante-alveolo con el hueso autólogo particulado procedente del fresado y revestimos tanto el proceso crestal y la cabeza del implante y la cortical vestibular con biomaterial cerámico bifásico para relleno óseo 75% hidroxiapatita / 24% fosfato tricálcico (Etgraft, Medbone-Medical Devices Lda. Sintra/Portugal, UE). Cubrimos el proceso con una membrana de oclusión celular reabsorbible (Tecnoss©, Evolution Fine. Giaveno (TO) Italy (UE) fijada mediante sutura suspensoria, para finalmente proceder al cierre primario de la herida quirúrgica, a la vez que traccionamos subepitelialmente hacia la zona papilar, entre los incisivos centrales y laterales, los injertos pediculados desepitelizados del propio colgajo, procedentes de la gingivoplastia realizada en el margen gingival en ambos incisivos centrales, previamente a reflejar el colgajo **(Figura 5 a-f)**. Después del cierre primario de la herida quirúrgica realizada con seda trenzada de 5/0, se tallaron ambos incisivos laterales superiores e inmediatamente se posicionó durante 4 meses un puente de resina acrílica color A2, 12-X-X-22 cementado sobre incisivos laterales. Sobre el provisional, realizamos un ajuste oclusal minimizando el riesgo de sobrecarga.

Una vez terminado el tratamiento quirúrgico, informamos al paciente de los cuidados postoperatorios y prescribimos pauta antibiótica con amoxicilina 1 g (1 cada 12 h, 7 días); antiinflamatoria y analgésica con

Figura 4a-c. Colgajo mucoperióstico reflejado con ambos incisivos centrales extraídos y osteoplastial alargamiento coronario realizado. Visión oclusal del alveolo residual.

VULKAN IMPLANTS
Strongly with you

CONICAL CONNECTION®

XBODY

Ideal para Implante inmediato post extracción

El diseño Xbody de núcleo cónico incrementa la compresión del hueso blando. Este diseño es especialmente beneficioso en situaciones de poca densidad ósea.

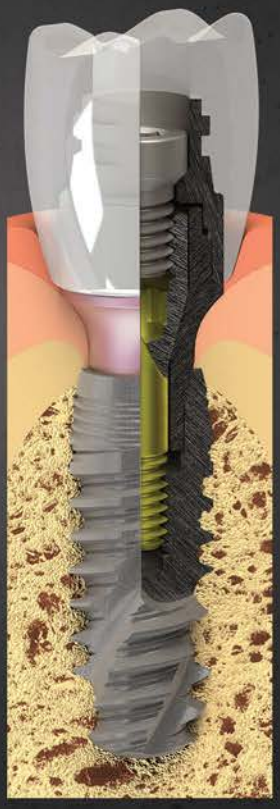
Ideal para carga inmediata

El núcleo cónico y las espiras más autorroscantes proporcionan una mayor estabilidad primaria con menor fresado.

Mayor estabilidad del tejido óseo crestal periimplantario

La parte coronal en forma de cono invertido favorece la creación de tejido óseo más estable a largo plazo.

VULKAN IMPLANTS
Strongly with you



TISSUE CARE®

Preservación, flexibilidad y simplificación.

Vulkan Tissue Care® es un sistema de aditamentos diseñados para **preservar el tejido conectivo** y garantizar una **completa flexibilidad restauradora y quirúrgica**.

Los aditamentos **Tissue Care® simplifican drásticamente el procedimiento restaurador** trasladando la plataforma protésica de un nivel óseo subcrestal a un nivel gingival, **permaneciendo en su posición durante todo el procedimiento restaurador** y durante la vida útil de la restauración.

Esta nueva posición de la plataforma restauradora permite que el **tejido blando** quede **intacto** y facilite un **proceso de cicatrización óptimo.**

EXPODENTAL

12 - 14 MARZO
2020

IFEMA
Feria de Madrid

PABELLÓN 6
STAND 6C01

Vulkan® External Hex.
XBODY

Vulkan® Conical Connection
XBODY

Vulkan® Internal Hex.
XBODY

VULKAN IMPLANTS
Strongly with you

External Hex.

Conical Connection

Internal Hex.

www.vulkanimplants.com

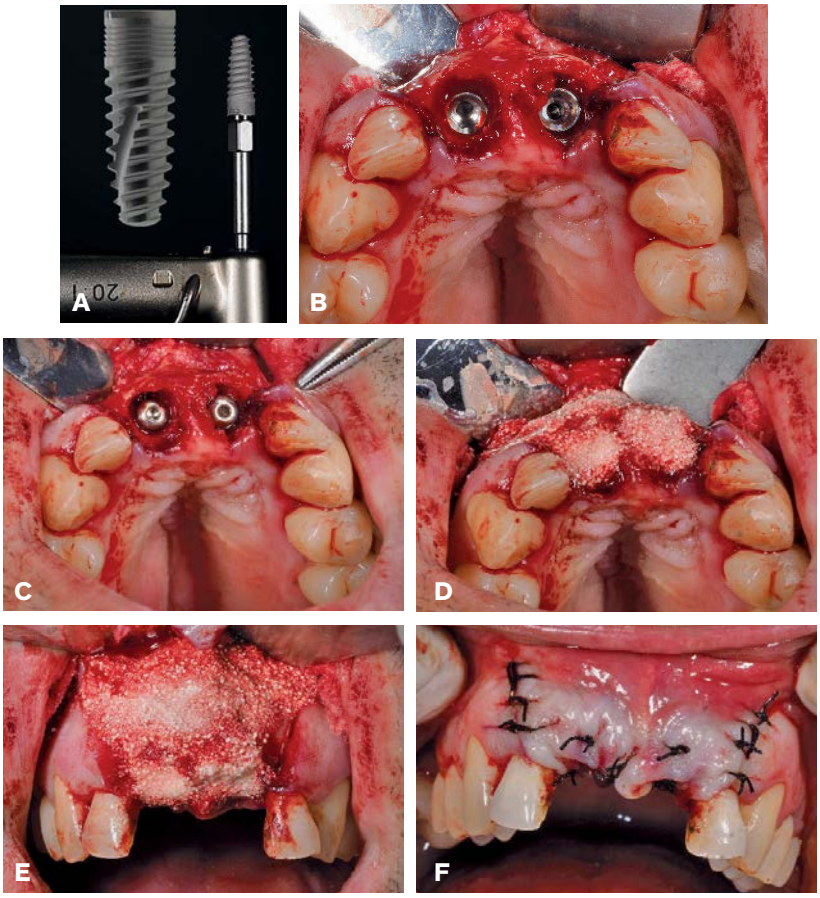


Figura 5a. Implante Vulkan Internal Hex 3,75 mm de diámetro/11,5 mm de longitud. 5b.Implantes posicionados hacia palatino 2 mm subcrestal. 5c. Tapón de cicatrización de 3 mm de altura. 5d-e. Visión oclusal y frontal con el biomaterial de relleno. 5f. Cierre primario de la herida quirúrgica con injertos pediculados proximales para la reparación papilar.

Enantyum® 25 mg (1 cada 8 horas, 3-5 días) y paracetamol 650 mg (4 h después de cada toma Enantyum® en caso de dolor intenso) y antiséptica con colutorio 0'2% (2 veces/día, 15 días). Después de instruir al paciente sobre los cuidados higiénicos que debía procurar durante el proceso de cicatrización tisular para asegurar el cierre primario de la herida quirúrgica y minimizar el riesgo de procesos inflamatorios y/o infecciosos, planificamos visita de revisión y retirada de sutura a los 10 días y controles mensuales durante 4 meses. En la semana 16 realizamos la segunda cirugía, tomamos registros en la semana 18 y confeccionamos un nuevo provisional implanto-dento retenido para configurar la arquitectura gingival deseada. Tomamos medidas definitivas en la semana 22 y ,después de las correspondientes pruebas, entregamos el trabajo protésico en la semana 25. En las imágenes de control a los 6 meses se observa un crecimiento papilar coronal de las tres papilas interincisales, con una coloración, textura y fibrosis gingival óptimas **(Figura 6 a-h)**.

CONCLUSIÓN

Se ha presentado un caso clínico en el que se ha rehabilitado el sector anterosuperior mediante la extracción y colocación inmediata de implantes dentales en incisivos centrales superiores en presencia de una marcada sonrisa gingival. El biotipo gingival del paciente y la arquitectura ósea y mucogingival de las papilas interincisales y del proceso alveolar residual han resultado clave a considerar en la valora-

Figuras 6a y b. Postoperatorio inmediato con el provisional cementado sobre 12·22#. 6c. Cuatro meses postoperatorio, toma de medidas. 6d. Trabajo protésico: coronas sobre implantes atornilladas 11-21# y coronas metal-cerámicas 12-22#. 6e-f. Coronas posicionadas en boca. 6g-h. Seis meses después a la carga, obsérvese la altura papilar entre centrales y laterales.

ción y planificación terapéutico, en este caso. La valoración del biotipo gingival previa a cualquier plan de tratamiento no debería ser nunca menos importante que el exhaustivo conocimiento dimensional y morfológico del estrato óseo subyacente, para conseguir unos resultados altamente predecibles, incluso en las situaciones más comprometidas.

PATROCINADO POR:
VULKAN IMPLANTS
Strongly with you

BIBLIOGRAFÍA

1. **Rocamora M.** Recubrimiento radicular en morfotipos periodontales de riesgo. Periodoncia y Osteointegración. 2005; 15: 79-90.
2. **Buser D, Martin W, Belser UC.** Optimizing esthetics for implant restorations in the anterior maxilla: Anatomic and surgical considerations. Int J Oral Maxillofac Implants. 2004;19 (suppl):43–61.
3. **Cooper LF, Reside GJ, Raes F, et al.** Immediate provisionalization of dental implants placed in healed alveolar ridges and extraction sockets: A 5-year prospective evaluation. Int J Oral Maxillofac Implants. 2014;29:709–717.
4. **Rosa JC, Rosa AC, Francischone CE, Sotto-Maior BS.** Esthetic outcomes and tissue stability of implant placement in compromised sockets following immediate dentoalveolar restoration: Results of a prospective case series at 58 months follow-up. Int J Periodontics Restorative Dent. 2014; 34: 199–208.
5. **Grunder U.** Crestal ridge width changes when placing implants at the time of tooth extraction with and without soft tissue augmentation after a healing period of 6 months: Report of 24 consecutive cases. Int J Periodontics Restorative Dent. 2011; 31: 9–17.
6. **Qahash M, Susin C, Polimeni G, Hall J, Wikesjö UM.** Bone healing dynamics at buccal peri-implant sites. Clin Oral Implants Res. 2008; 19:166–172.

Fernando Folguera Arbas
Director del Centro de Formación Folguera & Vicent.

Dra. Sofía Folguera Ferrairó
Grado en Odontología.
Profesora en el Centro de Formación Folguera & Vicent.

Leocadia Fernández Estrems
Licenciada en Bellas Artes. Técnico en Prótesis Dental. Profesora Morfología y CAD/CAM en el Centro de Formación Folguera & Vicent.

INTRODUCCIÓN A LA ESCULTURA DIGITAL. MORFOLOGÍA DENTARIA (I)

¿Sustituirá la Escultura Digital al modelado tradicional? Esta pregunta puede resultar a priori confusa y extemporánea, incluso puede que hoy en día no haya una respuesta incuestionable. Sin embargo, dada la evolución de la tecnología CAD-CAM y con la experiencia en otros procesos productivos, quizás tendríamos que reformular la pregunta de la siguiente manera: ¿alguien piensa que el modelado tradicional será inalterable y que nunca será sustituido por la Escultura Digital? **(Figura 1)**.

El software dental ya incluye herramientas básicas de modelado digital para la modificación de anatomías, y podemos encontrar tutoriales de modelado libre y algún que otro webinar. Sin embargo, lo que se propone en este artículo es un cambio de paradigma en el campo de la formación en la especialidad de la morfología dentaria, partiendo de los propios centros educativos.

Cada día somos testigos de alguna novedad relacionada con las tecnologías CAD-CAM, lo que está provocando una gran revolución en el campo dental. Hoy en día nadie es capaz de anticipar cuál será el futuro que nos espera, pero sin duda alguna seremos testigos de grandes cambios tecnológicos y tendremos que estar preparados para introducirlos tanto en las clínicas como en los laboratorios dentales y centros educativos.

Como centro educativo, estamos muy interesados en todos los

Figura 1. El software dental ya incluye herramientas básicas de modelado digital.

cambios que se van produciendo a nuestro alrededor y en cómo aplicar estas novedosas tecnologías en el plan de formación e introducir en él las competencias básicas digitales. El gran desafío que se nos plantea como centro de formación es que los estudiantes de hoy en día serán los futuros profesionales del mañana y eso conlleva una gran responsabilidad.

La morfología dentaria es fundamental en el campo de la Prótesis Dental, su conocimiento y desarrollo permite a los alumnos/as la adquisición de competencias básicas necesarias para el desarrollo de su futuro profesional (1) **(Figura 2)**.

Hasta la fecha, para el aprendizaje de la morfología dentaria y la práctica de modelado se han empleado diferentes recursos didácticos, sin embargo, en un futuro no muy lejano se incorporará una nueva herramienta que es la Escultura Digital.

¿QUÉ ES LA ESCULTURA DIGITAL?

La Escultura Digital es la utilización de la tecnología digital aplicada al modelado de la morfología dentaria. La base del conocimiento es la misma que en otras técnicas de modelado (2), como no podía ser de otra manera, pero en vez de utilizar herramientas tradicionales, como cera y bisturí, se implementa tecnología digital con un software adecuado que permita el desarrollo del proceso mediante un protocolo de trabajo establecido, y que a lo largo de este artículo desarrollaremos.

Para el desarrollo de la técnica de Escultura Digital nos hemos decantado por una técnica de modelado progresivo digital por diferentes razones: esta técnica tiene como objetivo, por un lado, conocer la morfología oclusal, y por otro lado, comprender la función oclusal, proporcionando un modelo para conseguir como objetivo final una oclusión correcta. Además, al ser una técnica aditiva se ofrece una mejor explicación de los efectos de la articulación de cada uno de los elementos sobre la forma oclusal: altura y distribución de las cúspides, dirección de las crestas y surcos, y profundidad de las fosas (3). Su ventaja con respecto a técnicas sustractivas, como la técnica del tallado, es que ofrece un procedimiento organizado paso a paso para desarrollar la forma anatómica oclusal (4). Además, se puede interpretar el movimiento mandibular en relación con las superficies oclusales de los dientes.

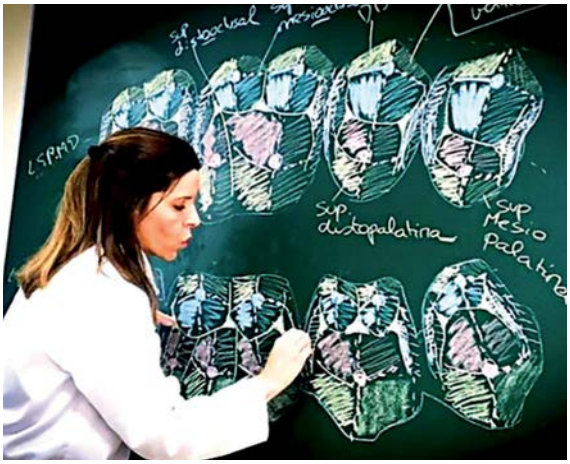


Figura 2. El conocimiento de la morfología dentaria es fundamental en el campo de la Prótesis Dental.

Con la metodología que vamos a presentar en este artículo no se intenta explicar la anatomía natural, ni tampoco pretendemos defender que ésta sea la técnica más adecuada, simplemente deseamos proponer un nuevo sistema de aprendizaje de modelado digital, que ayude a comprender los conceptos básicos de la oclusión, que resulte más atractivo para los y las estudiantes, y que les permita adquirir competencias digitales.

El ejercicio de modelado progresivo digital o escultura digital ayudará a comprender la dinámica mandibular relacionándola con la anatomía de las superficies oclusales, proporcionando una pauta para conseguir una oclusión correcta. Teniendo muy en cuenta que la fisiología de los movimientos mandibulares, el tipo de oclusión así como las relaciones de los dientes entre sí, influyen en la forma de las superficies oclusales (5).

PLANIFICACIÓN DEL MODELADO DIGITAL

En el centro de formación, antes de proceder al modelado digital, se propone el siguiente protocolo de trabajo para la planificación de los puntos anatómicos importantes, que hemos adaptado a partir de otras obras de referencia (6, 7).

A continuación ofrecemos un breve resumen de la secuenciación de trabajo:

1. Primero dibujaremos las líneas de referencia. Se dibuja la línea de surco principal mesiodistal, que pasa aproximadamente por el centro de la cara oclusal, separando las cúspides vestibulares de las linguales, y que va de la fosa distal a la mesial. Los surcos prin-

cipales mesiodistales de cada diente de la arcada coinciden con esta línea, pero no son rectos. Las prolongaciones del surco principal mesiodistal hacia el borde mesial o distal de cada diente reciben el nombre de surcos marginales mesiales o distales **(Figura 3)**.

2. Pasamos a dibujar los surcos principales vestibulolinguales. Estos surcos separan las cúspides mesiales de las cúspides distales. Los encontraremos en los molares y en el segundo premolar inferior. Además, también se pueden apreciar en esta imagen los surcos secundarios, que parten de las fosas y van hacia vestibular o lingual. Son la separación entre las crestas de las cúspides, son más pequeños y menos marcados que los surcos principales **(Figura 4)**.

3. Seguidamente aparecen los vértices cuspídeos, son la parte más elevada de una cúspide. Se han dibujado sobre las líneas auxiliares previamente trazadas y los representamos mediante un círculo **(Figura 5)**.

4. La **figura 5** muestra las crestas principales que son relieves que se elevan de la cara oclusal y forman las cúspides. Cada cúspide va a estar formada por cuatro crestas principales: una oclusal, una vestibular/lingual o palatina, una mesial y otra distal (en el dibujo se representan con las líneas discontinuas). Las crestas dividen la cúspide en cuatro vertientes, que reciben el nombre de las superficies correspondientes. Las vertientes vestibulares y linguales o palatinas también se denominan vertientes externas, mientras que las vertientes oclusales también reciben el nombre de vertientes internas. Además, cada diente tiene dos crestas marginales, una mesial y otra distal. Es importante no olvidar que en los molares superiores se unirá la cresta distal de la cúspide mesiopalatina con la cresta palatina de la cúspide distovestibular para formar la cresta oblicua **(Figura 6)**.

Ahora es el momento de comenzar a pintar sobre el dibujo resultante todas las superficies ya definidas. Iremos por pasos:

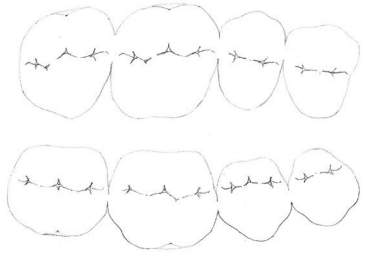


Figura 3. Las prolongaciones del surco principal mesiodistal hacia el borde mesial o distal reciben el nombre de surcos marginales mesiales o distales.

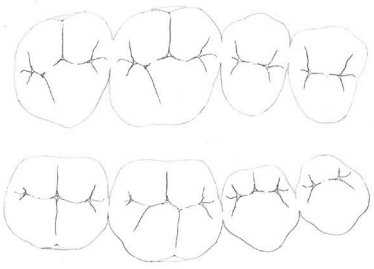


Figura 4. En la imagen se aprecian los surcos principales vestibulares y los surcos secundarios.

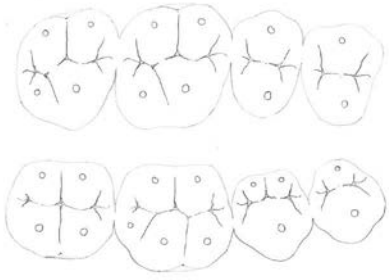


Figura 5. Vértices cuspídeos dibujados sobre las líneas auxiliares previamente trazadas y representadas

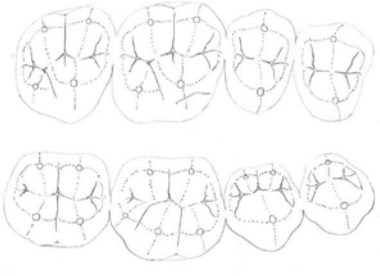


Figura 6. Crestas principales y crestas marginales.

INTRODUCCIÓN ERGOEDGE™

Ajuste su propio ángulo de declinación

usando la tecnología de ComforTilt™

ErgoEdge le permite lograr su equilibrio personal de comodidad y postura como nunca antes en un innovador armazón deportivo diseñado específicamente como plataforma para lupas.

Programe una adaptación personalizada con su representante local

Orascoptic.com/Gaceta

ORASCOPTIC™

844.570.6697 | Orascoptic.com

MID-MKG-0706

1. Pintar de negro las fosas centrales y de marrón las fosas y los surcos marginales **(Figura 7)**.

2. Pasar a colorear los vértices cuspídeos, para ello se pinta de rojo los vértices de las cúspides palatinas superiores y de las cúspides vestibulares inferiores. También se pinta de azul los vértices de las cúspides vestibulares superiores y de las cúspides linguales inferiores **(Figura 8)**.

3. Pintar las crestas anteriormente dibujadas. De amarillo las crestas vestibulares y de naranja las crestas linguales de los dientes posteriores superiores e inferiores. A su vez, se pintan en azul claro las crestas mesiales, en azul oscuro las crestas distales y en azul las crestas oclusales de las cúspides no céntricas. Igualmente se pasa a pintar en rojo claro las crestas mesiales, en rojo oscuro las crestas distales y en rojo las crestas oclusales de las cúspides céntricas **(Figura 9)**.

Se finaliza este paso conectando las crestas de las cúspides céntricas con las crestas de las cúspides no céntricas, empleamos el color morado para las crestas marginales porque es la mezcla del rojo y del azul.

4. Como ya están delimitadas y fijadas las aristas con el color correspondiente, ahora únicamente queda rellenar las superficies. Siguiendo la misma regla, para las superficies situadas en mesial se aplica un color claro y para las superficies situadas en distal un color oscuro. Se pinten de amarillo claro las superficies mesiovestibulares de las cúspides no céntricas superiores y las superficies mesiovestibulares de las cúspides céntricas de los dientes inferiores. Se pinten de amarillo oscuro las superficies distovestibulares de las cúspides no céntricas superiores y las superficies distovestibulares de las cúspides céntricas de los dientes inferiores **(Figura 10)**.

5. Ahora se utiliza el naranja claro para las superficies mesiopalatinas de las cúspides céntricas de los dientes superiores y para las superficies mesiolinguales de las cúspides no céntricas de los dientes inferiores. Del mismo modo, se pinta de naranja oscuro las superficies distopalatinas de las cúspides céntricas superiores y las superficies distolinguales de las cúspides no céntricas de los dientes inferiores **(Figura 11)**.

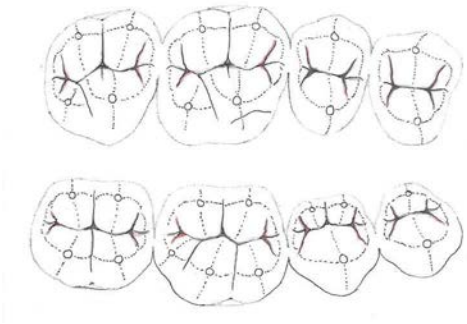


Figura 7. Paso 1.

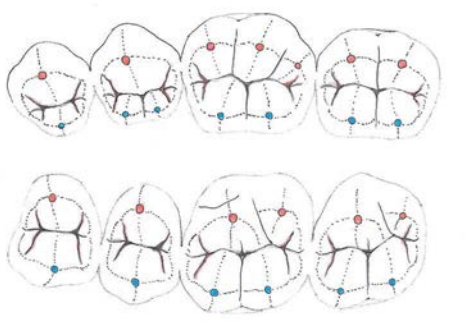


Figura 8. Paso 2.

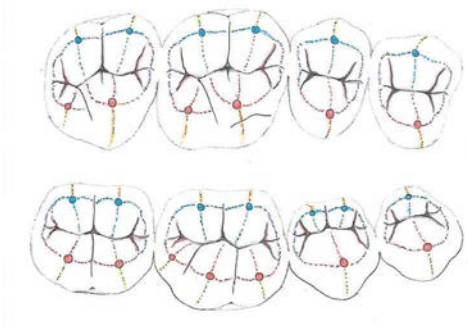


Figura 9. Paso 3.

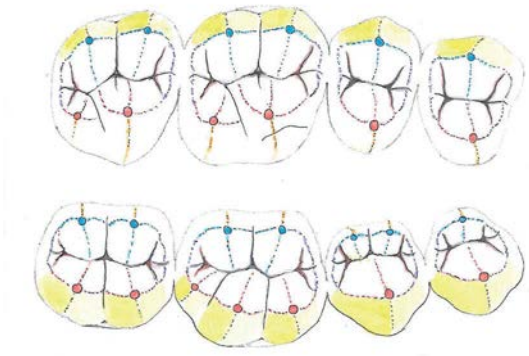


Figura 10. Paso 4

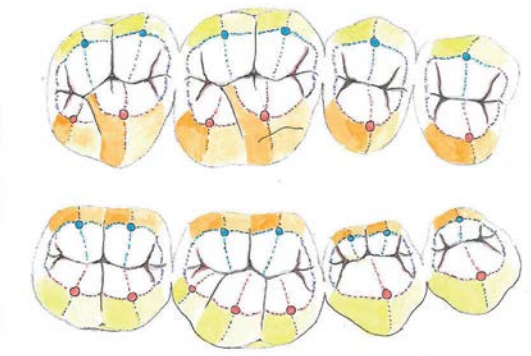


Figura 11. Paso 5.

6. En este paso rellenamos todas las superficies oclusales. De azul claro las superficies mesiooclusales de las cúspides no céntricas superiores e inferiores. De azul oscuro las superficies distooclusales de las cúspides no céntricas superiores e inferiores. Pintamos de rojo claro las superficies mesiooclusales de las cúspides céntricas superiores e inferiores. Y de rojo oscuro las superficies distooclusales de las cúspides céntricas superiores e inferiores. Empleamos el morado claro para las superficies internas de las crestas marginales distales y para las superficies externas de las crestas marginales mesiales. Y finalizamos pintando de morado oscuro las superficies externas de las crestas marginales distales y las superficies internas de las crestas marginales mesiales **(Figura 12)**.

Así, paso a paso se finaliza este trabajo de expresión gráfica y pictórica. Cabe mencionar que se podrían emplear muchos más colores y diferenciar muchas más superficies, pero valoramos seguir un esquema de diseño oclusal básico que nos permita tener el control de cada una de las etapas.

Por motivos de limitación de espacio en este artículo, presentaremos un ejemplo que tiene como objeto exponer que es posible la realización de una cara oclusal de un molar mediante herramientas digitales.

Para ello será necesario un software que permita la realización de un modelado digital con unas herramientas precisas y con una calidad manifiesta, para ello existen diferentes posibilidades: TinkerCAD®, Paint 3D®, FreeCAD®, SketchUP®, OpenSCAD®, SolidWorks®, Fusion 360®, Catia®, Autodesk Inventor®, 3D Slash®, Clara.io®, MagicaVoxel®, Sculptris®, Rhinoceros 3D®, AutoCAD®, 3ds Max® etc. con diferentes interfaces, niveles y dirigido a diferentes especialidades. A estos, se suman los desarrollados en el campo dental, sin embargo, ofreceremos dos ejemplos que pueden cumplir perfectamente con el proyecto presentado y que además son gratuitos: uno es el Autodesk Meshmixer® que permite trabajar con mallas triangulares, desde limpiar un escaneo 3D, hasta diseñar y esculpir un objeto e imprimirlo en 3D, con el importante añadido de que es libre y gratuito.

El otro software que proponemos, con el que nosotros hemos realizado este proyecto, es el Blender®, cuyo autor original es Ton Roosendaal. Es de creación 3D gratuita y de código abierto, siendo un programa informático multi-plataforma (disponible tanto en Windows®, Mac® y Linux®), se utiliza especialmente para el modelado, iluminación, renderizado, animación y creación de gráficos tridimensionales. También puede utilizarse para composición digital, edición de vídeos, escultura y pintura digital. Además, destacar que Blender® es un proyecto público, realizado y enriquecido por personas de todo el mundo desde aficionados hasta profesionales **(Figura 13 a)**.

Para aquellos que deseen ver el potencial del software 3D recomendamos consultar el código QR de la **figura 13b**.

Como todo programa informático, y más uno dedicado al entorno 3D, necesita de un aprendizaje mínimo puesto que se trata de entornos un poco más complejos de lo que estamos acostumbrados. Tam-

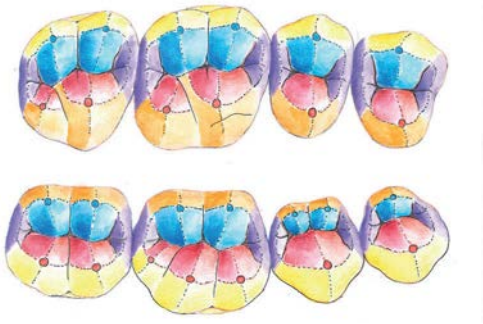


Figura 12. Paso 6.

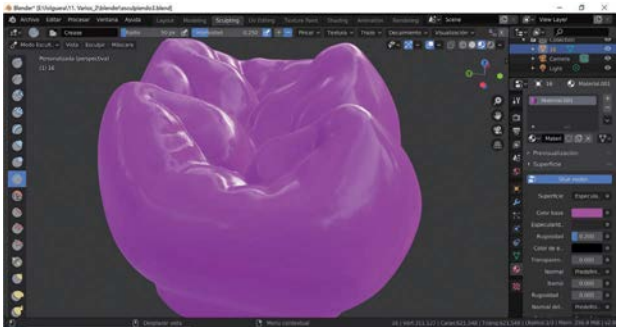


Figura 13 a. Blender es un proyecto público, realizado y enriquecido por personas de todo el mundo, desde aficionados a profesionales.

Figura 13 b.

bién hay que tener muy en cuenta que no son programas específicos dentales y que permiten un grandísimo abanico de posibilidades por lo que animamos a tomárselo con cierta paciencia para aquellos que no están familiarizados con los programas 3D **(Figura 14)**.

El software de creación 3D como Blender® tiene una complejidad técnica y lenguaje adicional asociado con las tecnologías subyacentes. Términos como mapas UV, materiales, shaders, mallas y «subdivs» son los medios del artista digital, y comprenderlos, incluso en términos generales, ayudará a utilizar Blender®

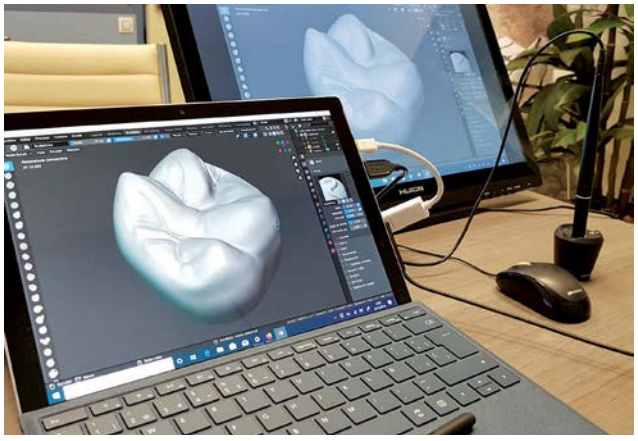


Figura 14. Todos los programas informáticos, sobre todo, los dedicados al 3D requieren de un aprendizaje mínimo.

MIMETIC

CONGRESO
INTERNACIONAL
DE ESTÉTICA DENTAL

CLÍNICO + TÉCNICO =
TEAM

29-30
MAYO 2020
MADRID

Dra. Francesca **VAILATI** + TPD. August **BRUGUERA**

Dr. Daniel **EDELHOFF** + TPD. Oliver **BRIX**

Dra. Beatriz **MARTÍN** + TPD. Waldo **ZARCO**

3 FORMACIONES Y DEMOS CON 3 TEAMS DE CLÍNICO + TÉCNICO

Aprenderás la técnica **3 STEPS** con su creadora la **Dra. Francesca Vailati** y el **TPD. August Bruguera** que hará una demo en directo de una "table top".

DENTAL TRAINING CENTER
August Bruguera

¡Apúntate ya!
PRECIO ESPECIAL para team y grupos.
608 085 831
formacion@augustbruguera.com

BONUS para
COLEGIADOS,
socios de ACADEN
y de SEPES.

de la mejor manera (8). Este ejemplo presentado tiene como objetivos principales mostrar el potencial de las herramientas de diseño 3D, establecer un protocolo de trabajo innovador y poner en manifiesto las posibilidades de las herramientas digitales.

También hay que recordar que, a pesar de todo lo que se puede hacer con Blender®, sigue siendo solo una herramienta. Los grandes artistas no crean obras maestras presionando botones o manipulando pinceles, sino que es fruto de la inspiración y, por supuesto, de poseer ciertos conocimientos técnicos, tales como la anatomía humana, y practicar con las diferentes herramientas de composición, iluminación, animación, materiales, etc.

HERRAMIENTAS PARA LA ESCULTURA DIGITAL

Existe un amplio abanico de herramientas para la realización de la Escultura Digital, sin embargo, destacaremos las más utilizadas **(Figuras 15-20)**.

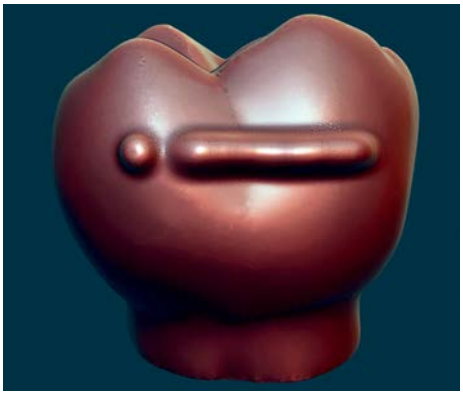


Figura 15. Añadir material.

Figura 16. Fisuras, elimina material puntualmente.

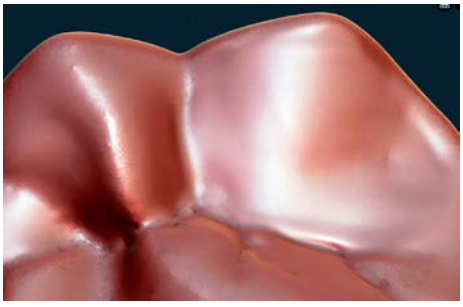


Figura 17. Aplana una zona.

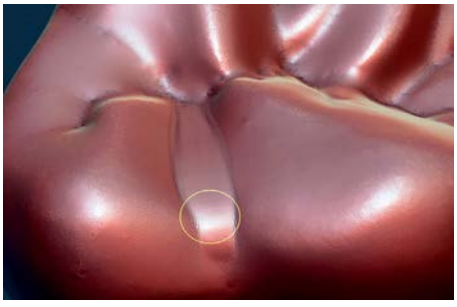


Figura 18. Rellena una zona, hueco o espacio.

Figura 19. Incrementa el tamaño del surco.

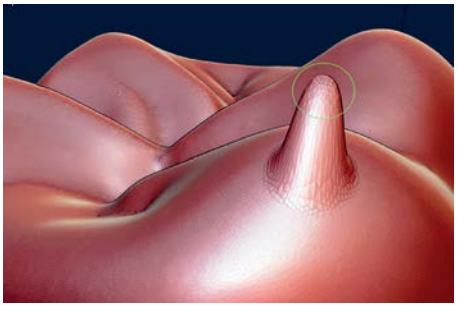


Figura 20. Crea conos.

Esta «Introducción a la Escultura Digital» continuará en el próximo número de Gaceta Dental en una segunada parte que contará con los pasos a seguir para su realización a partir de una situación inicial: elevación de conos cuspídeos; contorno oclusal; crear crestas marginales; marcar el surco principal mesiodistal y vestibulopalatino superior; crear crestas triangulares; crear crestas marginales y relleno de otras zonas y crear crestas complementarias, surcos secundarios, surcos desarrollo y acabado. Asimismo, contará con un apartado de impresión 3D.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Daiyu Wakita.** La guía definitiva para la morfología dental. (2020). Morfología de los dientes naturales 1. Lisermed editorial. P:16/22-88/99-280/313-448/486.
2. **Fabrizio Montagna, Maurizio Barbesi.** De la cera, a la cerámica. (2008). Primera edición, Amolca. P. 51-71.
3. **S.l. Stanley J.Nelson, Major, M. Ahs Jr.** Anatomía, fisiología y oclusión dental Wheeler. (2010). Novena Edición. Elsevier España. P: 1-10/58-59/100-128/142-151/158/172-185/190-193.
4. **Marc Obretch.** La técnica de la cera por adición. (2008). Ediciones Especializadas Europeas P: 12-15/ 52-67/ 87-102.
5. **Alberto Battistelli, Dario Severino, Oto.** AFG Modelling. (2010). La Manna Teamworkmedia. P:38-47/16-23/48-49/82-85/308.
6. **Alberto Battistelli.** Dental modelling technique. AFG. (2017). Teamwork Media. P: 48-61/71-85/102-105.
7. **Gunther Seubert.** ABC de la Prótesis Dental. (1999). Primera edición, Ediciones Especializadas Europeas S.A. P:38-92.
8. Blender 2.81. Manual de referencia (citado el 4 de febrero de 2020). Disponible en: https://docs.blender.org/manual/es/latest/.

EUGENIO GRANO DE ORO - Mª DOLORES OTEO - Mª LUISA SOMOCARRERA

MEDALLA DE ORO AL MÉRITO CIENTÍFICO (COEM)

«En España estamos a la última en medios y en formación»

Con motivo de la celebración de Santa Apolonia 2020, el Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM) celebró una serie de actos entre los que se encontraban el reconocimiento a diversos profesionales del sector de la Odontología. Entre ellos, destacaron las Medallas de Oro otorgadas al Mérito Científico a los Dres. Eugenio Grano de Oro, Mª Dolores Oteo y Mª Luisa Somacarrera. Aprovechamos la ocasión para conocer sus sensaciones ante dicho galardón, así como la realidad tanto de la Odontología actual y futura, como la de cada una de sus áreas de especialización: Endodoncia, Ortodoncia y Medicina Oral, respectivamente.

—¿Qué ha supuesto para ustedes recibir el reconocimiento de la Medalla de Oro al Mérito Científico otorgado por el COEM?

—Eugenio Grano de Oro: Es, sin duda, un honor que recibo con mucha alegría y agradecimiento a la Junta de Gobierno del COEM que confió en mí durante estos años y que me ha apoyado incondicionalmente. También ha sido un auténtico placer recibirla junto las Dras. Oteo y Somacarrera, y que me la entregue Antonio Montero porque somos compañeros de promoción, de Endodoncia y amigos, es lo más parecido a mi 'hermano endodóntico'.

— Mª Dolores Oteo. Yo la he recibido con muchísima ilusión, la voy a llevar en mi corazón porque es muy emocionante cuando es un reconocimiento de tus compañeros. Me sentí muy bien.

—Mª Luisa Somacarrera: Para mí es una satisfacción, una emoción y una alegría, porque no me la esperaba, todavía estoy nerviosa y muy emocionada.

—¿Cómo han sido sus experiencias como presidente y vocales de la Comisión Científica del COEM?

—E. G. O.: Ser el presidente de la Comisión Científica del COEM ha sido una experiencia muy positiva porque he contado con profesionales fantásticos, muy bien relacionados, gracias a los cuales hemos podido tener a ponentes de todas las áreas de un nivel altísimo. Me he sentido siempre muy bien rodeado y ayudado por todos. Y desde el COEM también, todo su personal funciona fantásticamente bien. Para mí es un equipo estupendo de profesionales.

—Mª. D. O.: Mi balance es muy positivo, me ha parecido una experiencia muy gratificante. Hemos tenido la ocasión de tener dos presidentes, tanto del Colegio como de la Comisión Científica, fabulosos. Aunque después de ocho años también está bien que entre gente nueva.

—Mª. L. S.: Coincido completamente. El presidente de la Comisión, tanto de esta legislatura como en la anterior, nos ha sabido llevar de maravilla. Te sientes como si estuvieras en tu casa, con compañeros de un nivel muy alto y un ambiente en las reuniones muy divertido y ameno. Es muy gratificante. Te das cuenta que de verdad hacemos muchas cosas, es un Colegio muy activo.

—¿Cuáles dirían que son, a día de hoy, las principales tendencias y desafíos en cada una de sus áreas de especialización?

—E. G. O.: El objetivo y el desafío a día de hoy en Endodoncia, y en todas las disciplinas, es conservar al máximo posible el tejido dentario, es decir, conseguir nuestros objetivos quitando la menor cantidad de diente, tanto a nivel de corona, como a nivel de

De izda. a dcha. el presidente del COEM, Antonio Montero entrega la Medalla de Oro al Mérito Científico a los Dres. Eugenio Grano de Oro, Mª Dolores Oteo -con la presencia del Dr. Carlos Oteo- y Mª Luisa Somacarrera.

raíz. Y por encima de eso, lo más conservador, que sería el no llegar a hacer la Endodoncia en casos en los que se pueda recuperar el tejido pulpar. Por ahí van los tratamientos de regeneración pulpar con materiales que nos permiten proteger y estimular la pulpa. Sobre todo en pulpas jóvenes, en pacientes infantiles o jóvenes. Que se pueda seguir manteniendo la pulpa vital y que no haya que quitarla, ese realmente sería el mayor reto posible.

—Mª D. O.: Desde que empecé hace 30 años en Ortodoncia, realmente el cambio ha sido impresionante, sobre todo en lo referido a la tecnología que nos está ayudando mucho, aunque al mismo tiempo te tienes que ir adaptando. A lo largo de este tiempo hemos visto cómo cambia, cómo mejora absolutamente todo, en cuanto a la aparatología y, cómo ha mejorado también la industria, con la investigación. Además, la tecnología digital nos está ayudando en todo lo referido a la recogida de registros de datos como son los CBCT, los escáneres, la tecnología 3D..., que en el caso de la Ortodoncia está dando unos frutos impresionantes, nos está ayudando a ser más precisos en el diagnóstico y el plan de tratamiento. Es una revolución, pero también es un reto bonito. Y, por otro lado, a nivel interdisciplinario, que hoy en día es absolutamente imprescindible también, tener esta relación con todas las demás disciplinas ayuda muchísimo a comunicarte, a mejorar la planificación y a conseguir un éxito infinitamente mejor.

—Mª. L. S.: Todo forma parte del mundo de la Odontología, pero sí que es verdad que la Ortodoncia tiene su mundo y la Medicina Oral el suyo, nos mezclamos porque el paciente es único, pero cada una tiene su desarrollo. En Medicina Oral, los pacientes, los alumnos y los profesionales vamos por el buen camino en el conocimiento de lo que es la patología de mucosa de tejidos blandos y el diagnóstico precoz del cáncer oral, que es, digamos, el punto en el que todavía tenemos que inculcar su importancia a los pacientes. Todavía muchos se preguntan que si existe el cáncer oral, a pesar de las campañas que se realizan desde el COEM y la Universidad. Hace falta llegar más a la población general porque es fundamental el diagnóstico precoz. Desde la universidad tenemos una llave importantísima para ir haciendo que cale esa información. El desarrollo de nuevas tecnologías, la biología molecular... todo lo que nos facilita que seamos capaces de diagnosticar un cáncer antes de que dé la cara clínicamente, que ya muchas veces es demasiado tarde, nos está ayudando mucho.

> **“EL DESAFÍO EN ENDODONCIA, Y EN TODAS LAS DISCIPLINAS, ES CONSERVAR AL MÁXIMO POSIBLE EL TEJIDO DENTARIO**
> **DR. EUGENIO GRANO DE ORO**

—En la actualidad, y con las características propias de cada disciplina, existe una amplia oferta formativa, ¿la consideran adecuada?, ¿qué habría que mejorar?

—E. G. O.: Hay una oferta muy amplia en formación en Odontología, por lo que aquellos que se quieren formar lo tienen complicado, ya que les cuesta seleccionar cuál es lo mejor. En Endodoncia hay una oferta variada, desde postgrados de dos o tres años donde se forman especialistas, a cursos en los que se imparten unas nociones básicas, pero que, en muchos casos, son suficientes para

¿PREPARADO PARA DAR UN PASO MÁS?

Z1 un implante con cuello de zirconio a nivel de tejido

En TBR hemos desarrollado un producto único, estético y mínimamente invasivo. Con este implante de una fase quirúrgica conseguirá el confort de sus pacientes además de unos resultados estéticos jamás alcanzados por un implante tradicional a nivel óseo.

Miles de pacientes en todo el mundo ya se benefician de nuestras soluciones.

De el paso para impulsar su clínica con un valor añadido, porque a sus pacientes también les importa la calidad.

TBR®

Importación Dental Especialidades

www.importaciondental.com
importaciondental@importaciondental.com
Avda. de las Nieves 8. Pol. Ind. Las Nieves. 28935 Móstoles. Madrid T. 91 616 62 00 F. 91 616 15 06

“HABRÍA QUE AUMENTAR EL NÚMERO DE CRÉDITOS EN LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA, EN CONCRETO EN MEDICINA ORAL

DRA. Mª LUISA SOMACARRERA

mejorar lo que estás realizando o para que te pique el gusanillo de la Endodoncia y termines haciendo un postgrado. En general, pienso que sí hay una formación de calidad.

—Mª. L. S.: La formación siempre se puede mejorar. En mi opinión, habría que aumentar el número de créditos en la formación especializada, en concreto en Medicina Oral, ya que se queda un poco corto para estudiarlo desde todos los ámbitos que requiere la patología. Todo lo que ves o no ves clínicamente tiene por debajo unos hallazgos histopatológicos que hay que enseñarle al alumno.

— Mª. D. O.: Yo veo el tema de la formación con cierta preocupación. En Ortodoncia, lo que se puede enseñar a nivel de Grado son una serie de tratamientos, pero lo que son sus desarrollos hay veces que tienen sus limitaciones. Lo que sí existe es, como en la mayor parte de áreas de hoy en día, la formación específica a nivel de másteres. Lo que ocurre es que un tratamiento de Ortodoncia dura una media de entre uno y tres años y si estudias un Máster de seis meses o un año, no puedes ver la evolución de principio a fin de un paciente. La Ortodoncia requiere de estudios de tres años y, bajo mi punto de vista, a tiempo completo. Hay muchos cursos de fin de semana en los que no es posible adquirir todos los conocimientos necesarios. El problema es que no hay diferenciación entre los que han hecho un máster de tres años, para los que las plazas son, además, escasas, y los que han realizado dichos cursos de fin de semana o de seis módulos durante un año.

—¿Son optimistas respecto a la creación de las especialidades en Odontología?

—E. G. O.: Imagino que arrancarán cuando nos las impongan desde Europa. Si en toda Europa, menos en España y en algún otro país, cuentan con ellas, entiendo que al final tendremos que tenerlas porque debemos poder circular por otros lugares y que todo sea más homogéneo. Ahí, la Endodoncia, no es de las primeras, pero tampoco de las últimas. Por orden estarían la Cirugía, la Ortodoncia, la Periodoncia y, probablemente, la Odontopediatría y la Endodoncia.

—Mª. L. S.: Yo sí soy optimista, aunque sinceramente, no sé cuáles son las trabas ni a quién le interesa que no se establezcan si es algo positivo para todos los sectores y todos los ámbitos. Si un proceso se regula, todo el mundo va por el mismo camino. Solo con mirar a Europa o a Estados Unidos se ve la tendencia.

— Mª. D. O.: También desconozco cuáles son los motivos por los que no se aprueban las especialidades, pero sería algo bueno para el paciente, especialmente para que pueda distinguir entre los diferentes profesionales. La existencia de especialidades mejoraría mucho las cosas y también le aportaría valor al profesional. Tener especialistas, saber ver un enfoque global y saber derivar a tiempo y a quién es fundamental.

—Y en lo que respecta a la investigación en cada uno de sus campos, ¿cuáles son los avances o resultados más destacados?

—E. G. O.: La investigación en Endodoncia, en buena medida, va un poco en función de las casas comerciales, sobre todo, en lo referido al instrumental, donde

HTL
CAD/CAM-Lab

SISTEMA
BIO CAD/CAM

ESTRUCTURAS MECANIZADAS EN FRÍO PARA UNA MÁXIMA CALIDAD

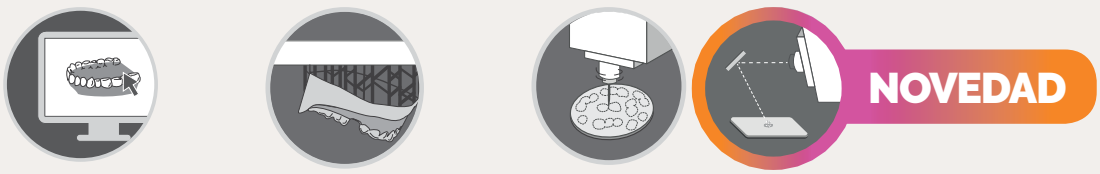
HTL tiene el compromiso de ofrecer siempre a sus clientes la máxima calidad, por eso hemos analizado los diferentes zirconios disponibles en el mercado, para poder ofrecer el más estético, translucido y resistente, de tal forma que sus prótesis presenten el mejor acabado y calidad.

GARANTÍA DE 30 AÑOS*

Diseño de estructuras adaptadas a las necesidades del paciente con diferentes materiales de fresado: **Cr-Co ,PEEK, PMMA, Ti y ZIRCONIO.**

ACABADOS EN TI GOLDEN®: un recubrimiento que mejora la estética y la interfase biológica disminuyendo el acúmulo de la placa bacteriana.

TE AYUDAMOS
EN EL PROCESO CAD/CAM QUE NECESITES



Diseño de la prótesis | Impresión del modelo 3D | Fresado | Sinterizado

**En todos nuestros diseños de prótesis en Cr-Co y Ti.*

Laboratorio de prótesis dental
HTL CAD / CAM - Lab, S.L.

Jacinto Quincoces 39
01007 Vitoria-Gasteiz (Álava)
Tel.: (+34) 945 160 658
info@htlcadcam.com

Te esperamos:
EXPODENTAL
STAND: 8C13

“LA ORTODONCIA REQUIERE DE ESTUDIOS DE TRES AÑOS Y, BAJO MI PUNTO DE VISTA, A TIEMPO COMPLETO

DRA. Mª DOLORES OTEO

hay un desarrollo importante. También en las universidades cada vez hay más gente formada en investigación y que se ha marchado fuera a investigar, si bien vivir de la investigación es muy complicado, ya que tienes que estar dentro del mundo docente para que la investigación te aporte algo. Las nuevas tecnologías en el mundo de la Endodoncia han contribuido mucho, sobre todo, en los sistemas de diagnóstico y de magnificación, ya que nos ha cambiado la forma de ver las cosas. Ahora, con los CBCT podemos ver en tres dimensiones lo que antes veíamos en dos y con la magnificación realmente puedes llegar a ver cosas que antes solo intuías. Es un cambio muy grande, una auténtica maravilla.

— Mª. D. O.: Bajo mi punto de vista la investigación está aumentando muchísimo y se están creando grupos de trabajo muy importantes. El problema es que la investigación, de momento, se está haciendo a nivel de las universidades, aunque también hay grupos privados. La universidad tiene que conjugar la docencia con la investigación y no siempre es tan fácil. Considero que a lo mejor deberían exitir dos líneas, una de docencia y otra de investigación, o centros de investigación individuales, si bien considero que se están dando bastantes pasos.

El alumno se interesa por la investigación, pero nuestra carrera en muy profesionalizante y la mayor parte de ellos salen para tratar clínicamente a pacientes. Pero concretando en el área de la Ortodoncia, sobre todo se está investigando en la tecnología de escaneados intraorales, CBCT, porque nos está proporcionando una ayuda impresionante, te aporta una imágenes de una calidad y una clarividencia que hace que tu diagnóstico y tu plan de tratamiento sea muy fino. Todo esto se está integrando también con la aparatología, con la cirugía ortognática..., tenemos un mundo abierto maravilloso e interesantísimo.

—Mª. L. S.: En lo que respecta a la Medicina Oral, y en concreto en cáncer oral, en lo que más se investiga es en todas las técnicas que nos ayudan a realizar un diagnóstico más precoz, la biología molecular o la utilización de la saliva como un medio donde tenemos células de descamación, proteínas, formas de identificar factores de riesgo para un paciente en concreto, que son sencillas de efectuar y que nos pueden adelantar los diagnósticos en determinados casos.

—¿Cómo ven el futuro de sus áreas en España? ¿En qué situación se encuentran con respecto a otros países?

—E. G. O.: En Endodoncia, como en el resto de disciplinas, España no le tiene que envidiar nada a nadie, ya que estamos a la última en medios y en formación. Cuando sales fuera lo ves perfectamente.

—Mª. L. S.: Tenemos un nivel muy alto en general. En el mundo sanitario en España somos *top*, en Medicina, en Enfermería, en Fisoterapia, en Odontología. Estamos en la cumbre.

— Mª. D. O.: Yo también lo veo muy alto. Acudes a congresos internacionales y compruebas que tenemos un nivel altísimo, unos profesionales muy bien formados y, dentro de la Odontología, en todos los campos. Estamos en una línea muy buena.

OXY IMPLANT PRESENTA SU NUEVO ESCÁNER INTRAORAL

Runyes® 30s

VISITANOS

EXPODENTAL

PABELLÓN 4
STAND 4B13

Facilidad de uso
Escaneado rápido
Imágenes de color real y precisas
Archivos de formato abierto
Sin polvo de contraste
Sin licencias anuales obligatorias.

OXY implant DENTAL SYSTEM

FDA CE

—¿Y en cuanto al futuro de la Odontología de aquí a una década?

—E. G. O.: El futuro de la Odontología es difícil, porque aunque tenemos profesionales cada vez mejor formados y con muchas ganas de hacer las cosas bien, nos encontramos con un mercado laboral muy saturado, a lo que se suman todos los requisitos legales de Sanidad que cada vez son más exigentes. Tenemos normativas al mismo nivel que un centro hospitalario, con una infraestructura a veces de un dentista y un auxiliar. Establecerse cada vez es más difícil y probablemente se tenderá hacia grupos de dentistas especializados en diferentes áreas o disciplinas. El futuro probablemente vaya hacia ahí. Por otra parte, y más a nivel empresarial, sí podríamos hablar de un sector al alza, porque los pacientes cada vez tienen más conciencia de la importancia de la prevención y de revisarse, y en ese sentido siempre va a ser una profesión necesaria y que cada vez va ganando un mayor prestigio. La Odontología, en tiempos, era como el pariente pobre de la Medicina, no tenía muy buena reputación entre los médicos y eso, a día de hoy, ya está superado.

Tanto Mª Dolores Oteo como Mª Luisa Somacarrera ven con optimismo el futuro de la Odontología.

—Mª. L. S.: Estamos en un buen momento, que iremos mejorando. Debemos ir dando más pasos, concretamente y en el campo de la Medicina Oral, en lo que es la patología propiamente de mucosas hacia diagnósticos precoces y, sobre todo, al diagnóstico de procesos sistémicos que, muchas veces, podemos encontrar en boca antes de que den la cara en otros órganos importantes. Ahí tenemos un campo muy bonito, muy a desarrollar. Considero que ese es el camino.

—Mª. D. O.: Yo también veo el futuro de la Odontología con unas posibilidades impresionantes, porque en los últimos años se ha avanzado tanto que me parece que el futuro es muy prometedor. La única pega es la cantidad de odontólogos que salen cada año, va a llegar un momento en el que va a ser un problema porque el trabajo no sé si va a dar para tanto odontólogo. El problema es que la formación tiene su coste y, como ocurre en cualquier campo sanitario, hay que seguir siempre formándose, sobre todo, con la cantidad de avances que se están produciendo. No te puedes dejar ni un solo día sin aprender algo. Si existe falta de trabajo, la gente no se puede formar y cada vez tienen menos recursos económicos para ello, ese sería un punto en el que considero que se debería hacer algo.

—Mª. L. S.: Ya se está produciendo una migración de los graduados a otros sitios de Europa porque ven que sus expectativas cada vez son más complicadas.

— Mª. D. O.: Se van profesionales muy buenos. Si esta situación no se limita, llegará un momento en el que se tengan que ir muchos más o que los que estén tengan unas condiciones de trabajo precarias. Y también hay que tener en cuenta el gran número de empresas que han aparecido y que sí, les contratan, pero con unas condiciones que les obligan a obtener una rentabilidad. Eso sí que es un problema.

—Mª. L. S.: Se ven obligados a hacer mala praxis. Un comercial es el que determina el plan de tratamiento sin mirar la historia o el perfil del paciente, solo la parte económica. Eso es una barbaridad. Es una cuestión de regulación, de quién puede tener una clínica. Un profesional sanitario debe ser el responsable de una clínica y no un comercial. No se comprende cómo esta situación puede estar ocurriendo, habiendo tantas evidencias de lo negativo que es y que no se le ponga remedio.

¡Vea las ofertas actuales!*

4 mm

GrandioSO x-tra

UNIENDO ESTÉTICA Y BULK FILL

GrandioSO x-tra

- Restauraciones rápidas y estéticas en los dientes posteriores
- Nivel de dureza superior a otros composites para restauraciones en bloque – tanto en la superficie como a una profundidad de 4 mm
- Muy alto contenido de relleno (86 % en peso) y una contracción de polimerización (1,4 % en vol.) extremadamente baja
- En los colores A1, A2, A3 y universal
- Alta estabilidad al color
- Manejo excelente y simple pulido a alto brillo

*Vea las ofertas actuales en www.voco.dental o póngase en contacto con su Consejero Dental de VOCO.

EXPODENTAL

Visítenos en Madrid
12.-14.03.2020 · stand 4D22

MADE IN GERMANY 100%

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Alemania · Línea gratuita 00800 44 444 555 · www.voco.dental

VOCO LOS DENTALISTAS

Agustín Sánchez
Doctor en Bioquímica y Máster en Dirección General y Administración de Empresas.
Consultor del sector dental y farmacéutico.

LA LUCHA POR LA SUPERVIVENCIA: FABRICANTES

¿Por qué van a aumentar de precio y desaparecer muchos productos de marcas blancas? ¿Por qué van a aumentar los lanzamientos de nuevos productos de fabricantes líderes de mercado? En el presente artículo vamos a responder a estas y otras preguntas.

Siguiendo con los artículos que revisan la situación de cada protagonista en la lucha por la supervivencia en el sector dental, analizamos la situación de los fabricantes. Se trata de un grupo tremendamente heterogéneo, pero ninguno es ajeno a las fuertes tensiones generadas por la aceleración del sector, cambios regulatorios y la necesidad de expandir su función, y aumentar su facturación y sus beneficios. Esta situación está generando la aparición de nuevos modelos de negocio que refuerzan algunas posiciones y mantienen la supervivencia artificial de alguno de los participantes en la contienda. ¿Quién obtendrá ventaja en este entorno, si es que hay alguno? ¿Cuál será el proceso de adaptación y la probabilidad de éxito de cada uno?

El principal objetivo de cualquier compañía es crecer en facturación, beneficio, participación de mercado, base de clientes y su fidelidad. Si una compañía no crece, o es adquirida o muere en poco tiempo. Para las compañías públicas, aquellas que cotizan en bolsa, esto se convierte en una obsesión pues si no crecen, los inversores buscan otras opciones que les ofrezcan una mayor rentabilidad.

El crecimiento en resultados puede venir del crecimiento del mercado. Si es suficiente, las compañías mantienen sus operaciones. Si no, se ven forzadas a lanzar nuevos productos (innovadores o no tanto), que les ayuden a ganar participación de mercado. Si su tamaño es tan importante que tampoco esto es suficiente para mantener el «crecimiento orgánico» deseado, lo compensan con un «crecimiento inorgánico», comprando un competidor o parte de él, con productos afines y que les aporten el tan

Figura 1. Algunos indicadores del mercado dental en Norteamérica y Europa con fabricantes líderes.

necesario crecimiento en ventas. Si esto tampoco es posible, el único camino es la reestructuración para reducir costes y así, sin aumentar las ventas, aumentar la rentabilidad para esperar tiempos mejores.

ACCIONES DE REFUERZO

Por supuesto que hay posibilidades de seguir varias de estas estrategias de forma simultánea o de emprender otras.

En el pasado, los fabricantes han hecho movimientos para reforzar su posición:

1. Aumentar sus ventas fabricando marcas blancas para otros fabricantes y distribuidores. Esta es una práctica bastante común, tanto en el mundo dental como de la alimentación, etc. Sin embargo, en breve, la Unión Europea modificará la normativa de Productos Sanitarios aumentando sus aspectos regulatorios y, por ello, su seguridad y dificultad (ver más adelante).

2. Aumentar su beneficio recuperando margen del distribuidor, reduciendo sus descuentos. Esto, generalmente, tiene un impacto en el soporte del distribuidor y, antes o después, obliga a reconsiderar la decisión o a la siguiente estrategia.

3. Incrementar los resultados a través de una integración hacia adelante, intentando generar una mayor demanda a través de su propia organización y vendiendo/distribuyendo directamente al cliente final (odontólogos, cuentas clave, organizaciones de compara en grupo -GPO-, universidades, etc).

Las dificultades para los fabricantes surgieron hace muchos años, pero ahora la situación es crítica, lo que obliga a las empresas líderes a tomar decisiones importantes. En cualquier caso, analicemos el tamaño del mercado dental y cuáles son las principales compañías. Para ello, como la mayoría son multinacionales, debemos referirnos al mercado dental en los territorios más importantes:

Como podemos ver en la **Figura 1**, el tamaño de mercado (1-3) y las compañías participantes son muy importantes y nos permiten anticipar una lucha encarnizada para controlar, no solo las ventas, sino también los márgenes del negocio global.

El segmento de la fabricación está concentrado en pocas compañías, como un resultado de su crecimiento orgánico inicial, cambiado a un crecimiento inorgánico que alcanzó su punto más álgido en la última parte del siglo XX y principios de este:

• Dentsply integró Maillefer, Degussa Dental, Astra Dental, etc.

• En diciembre de 2003, el grupo Danaher saltó al mercado dental con la adquisición de Gendex a Dentsply. Desde entonces, adquirió Kavo, Kerr, Sybron Endo, Ormco, etc., compitiendo por el liderazgo del mercado con Dentsply.

> **“LOS FABRICANTES DEBERÁN, DE CARA AL FUTURO, INCREMENTAR DE FORMA SIGNIFICATIVA SU INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN**

Esta disputa terminó cuando Dentsply, el fabricante líder mundial en consumibles dentales, se fusionó con Sirona en 2016, el líder mundial en equipamiento dental.

• El tercer gran grupo es 3M. Para reforzar sus operaciones, compraron ESPE en el año 2000, OMNII Oral Pharmaceuticals en 2006, los implantes IMTEC en 2008 y Acelity en 2019, entre otros.

Además, hay otros grandes fabricantes y cientos de compañías más pequeñas que, generalmente, no innovan sino que siguen el rastro dejado por las grandes.

Desde hace años, los fabricantes han ido perdiendo soporte de la distribución en la introducción de nuevos productos y promoción regular. Además, se ha ido incrementando la presión competitiva de otros fabricantes y distribuidores con marcas privadas, perdiendo por ello ventas, beneficio y usuarios. Para compensar esto están tratando de transferir los márgenes del lado de los dentistas y distribuidores a sus propias actividades. Esto está generando una confrontación muy importante entre las primeras firmas. Además, en el caso de las compañías públicas, al no poder aportar los dividendos trimestrales esperados a los inversores, y no poder/querer establecer controles adecuados para prevenir la venta de sus productos por debajo de precios mínimos, resuelven la menor venta en algunos países por ventas desde ellos a otros a precios inferiores, vendiendo las unidades objetivo pero «perdiendo sangre» por reducir de forma considerable su margen **(Figura 2)**.

Esta situación se ha mantenido en el tiempo durante muchos años. Pero, ¿cuáles serán la siguientes etapas? ¿Cómo evolucionará cada fabricante en este entorno tan competitivo?

El origen de cualquier negocio es satisfacer una necesidad. En concreto, en el caso del sector dental, la necesidad a satis-

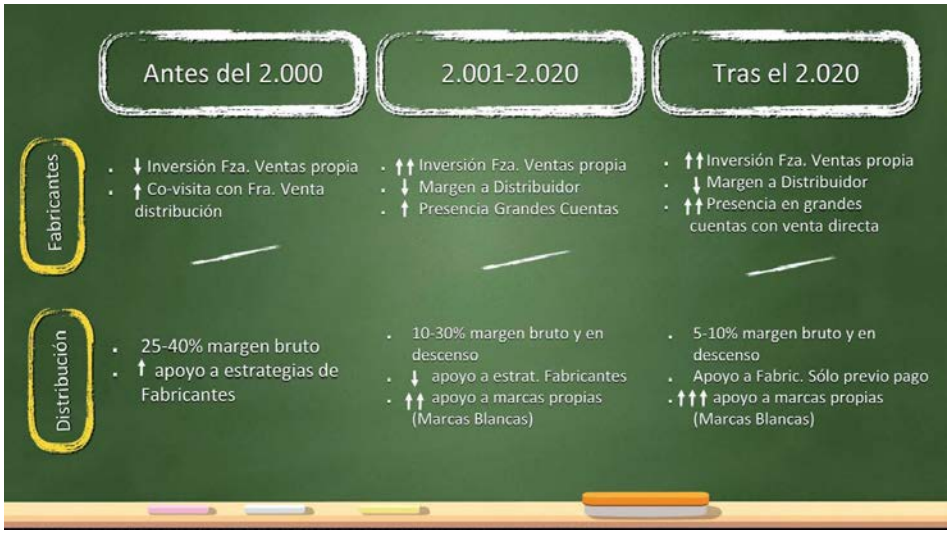


Figura 2. Evolución de las principales estrategias de fabricantes y distribuidores a lo largo del tiempo.

Splint Férula de descarga

del 12 al 14
de marzo de 2020

EXPODENTAL

Visítanos en:

Pabellón 4
Stand 4C08

+ Libre de monómeros*
+ Gran resistencia y flexibilidad
+ Material creado por Phibo

... y en cuatro colores

Descarga nuestros iBooks (iOS/macOS): goo.gl/6T2IkE

Descarga nuestros PDF Interactivos: goo.gl/oUhQBi

Más información: **www.phibo.com**

phibo

Your Digital Dental Company

*Cumple la normativa ISO 20795-2:2013

Figura 3. Las gafas de realidad aumentada ayudan a los odontólogos aumentando sus índices de seguridad y eficacia, y reduciendo la ansiedad en sus pacientes.

facer es la recuperación de la función dental o la belleza de la sonrisa de los pacientes. Es claro que en mercados emergentes, los fabricantes seguirán una estrategia completamente distinta que en los más desarrollados. En cualquier caso, hay grandes posibilidades para desarrollar ideas innovadoras. La logística dental está a un buen nivel y el costo de crear una propia para suministrar un surtido limitado de productos a cada posible oficina dental, además de no aportar valor, no les permitirá diferenciarse, evitando esta tentación. La evolución más probable será:

• Incrementar de forma significativa la inversión en investigación, desarrollo e innovación: «la única forma de competir con las marcas privadas y mantener la confianza del mercado, su participación y la lealtad de los clientes, es generando más valor para sus propias marcas». Así, este volumen de nuevos productos, tecnología aplicada a la Odontología y otros, aumentará dramáticamente tras el año 2020, para proteger la demanda del mercado de forma continuada y las ventas y beneficios. No hay duda de que estas innovaciones permitirán un incremento de precios, estando además protegidas por patentes a lo largo del tiempo. Esto anticipa una «explosión» de nuevos productos y servicios que el mercado «ha de estar preparado a pagar».

NUEVOS PRODUCTOS

Otro capítulo muy importante que tendrá una gran relevancia, especialmente de la mano de fabricantes de equipamiento, será la inversión y desarrollo de productos y servicios de Inteligencia Artificial y software. Estos nuevos productos les permitirán recuperar margen, generar ruido mediático y sinergias con equipamiento y consumible propio, si es el caso; además, bien manejados, pueden modificar de forma sustancial el modelo de negocio y sus estrategias de comunicación.

En todo esto jugarán, sin duda, un papel relevante los «visionarios tecnológicos», es decir, las personas o pequeñas organizaciones avanzadas con respecto a su entorno, con ideas y formas de entender la evolución tecnológica y capaces de ver, mucho antes que el resto, necesidades actuales y futuras de la población, en este caso de los profesionales de la Odontología, y las mejores formas de cubrirlas. No están lejos los tiempos en que se crearon empresas pioneras en garajes de California y que ahora son líderes en sus respectivos mercados. Es de resaltar el caso de Icnodent, una compañía española que, contando con la financiación de odontólogos que han sabido ver el interés y potencial de su creación, han aportado capital mediante «*crowdfunding*» o «micromecenazgo» para desarrollar el modelo actual de gafas de realidad aumentada ICNOS X. Con ellas no solo consiguen ayudar a los odontólogos a reducir los índices de ansiedad que les genera a los pacientes acudir al den-

DURATEMP PLUS

El único material acrílico definitivo con clasificación IIA

Indicaciones: onlays, inlays, coronas y puentes posteriores hasta 3 unidades

Biocompatibilidad, Flexibilidad, Dureza
Garantía de 2 años contra rotura

¡Visítanos en Expodental e infórmate de nuestra oferta de lanzamiento¡

EXPODENTAL
SALON INTERNACIONAL DE EQUIPOS, PRODUCTOS Y SERVICIOS DENTALES

12-14 Marzo 2020

IFEMA Feria de Madrid

PABELLÓN 4 STAND F01

Prótesis s.a
Amorós, 9 · 28028 MADRID
Teléfono 91 726 52 00
E-mail: info@protesis.com
www.protesis.com

Dentales Béticos, S. L.
Paraíso, s/n · 41010 SEVILLA
Teléfono 95 428 11 45
laboratorios@dentalesbeticos.com
www.dentales-beticos.com

REALIZAMOS CUALQUIER TIPO DE PRÓTESIS DENTAL

tista, sino que facilitan el trabajo de los profesionales pues las pueden conectar a los escáneres digitales u otro equipamiento de la clínica para ver en ellas el trabajo que están realizando sobre el paciente, facilitando su tarea y aumentando los índices de seguridad y eficacia **(Figura 3)**.

• Hay infinidad de buenos productos clásicos (las «vacas lecheras», según conceptos clásicos de marketing, que, a pesar de su edad, se siguen ordeñando y dando buena leche), no protegidos por patentes y, por ello, bajo un fuerte impacto competitivo de la marcas blancas o en riesgo elevado. Esta situación es una oportunidad para los fabricantes capaces de fabricarlos y un gran riesgo para los «propietarios». Fabricantes importantes aumentarán sus esfuerzos para «controlar» estos productos, generando segundas marcas que compitan con ellos mismos o comprando fabricantes de marcas privadas para ganar eficiencias productivas para sus propios productos. Sin embargo, la normativa comunitaria va a cambiar en mayo de 2020. Según esta nueva Directiva de Productos Sanitarios (2017/745), los «fabricantes virtuales» en Europa (distribuidores de marcas blancas), habrán de trabajar de forma más estrecha con sus proveedores (fabricantes de marcas blancas). Esto significa que los fabricantes tendrán que «depositar» en las manos de los distribuidores toda la información de sus productos, arriesgándose a un plagio inmediato. Por otra parte, todo este proceso tendrá costes adicionales asociados con la demostración del cumplimiento de las leyes europeas. Todo esto implicará que los fabricantes tendrán que repercutir este aumento de coste en el precio de sus productos y, al final del viaje, muchos productos desaparecerán. Esto será especialmente importante en el caso de la aparatología, pues fabricantes originales tendrán que compartir información «crítica» a diversos distribuidores de marcas blancas con los que trabajan. En cualquier caso, la industria sabrá encontrar soluciones creativas que cubran las necesidades de los participantes en estos procesos:

> **“LOS FABRICANTES DE MARCAS BLANCAS, A PARTIR DE MAYO, DEBERÁN FACILITAR A SUS DISTRIBUIDORES INFORMACIÓN SENSIBLE DE SUS PRODUCTOS, ARRIESGÁNDOSE A UN POSIBLE PLAGIO**

• Aumentar su presencia directa en el mercado (ventas y marketing). Existe la necesidad de tener una mayor presencia para mantener un alto impacto y nivel de ruido, especialmente si el flujo de innovaciones va a crecer de forma importante. Para ello, los fabricantes aumentarán su presencia por medio de promotores directos y herramientas de marketing que potencien el impacto de sus novedades, el entrenamiento/formación de sus clientes y que generen el ruido necesario para obtener las ventas y rentabilidades objetivo.

• Una herramienta básica para incrementar la eficiencia en la promoción y venta de los productos es el CRM (*Customer Relationship Management System*/ Sistema para la Gestión de la Relación con el Cliente). De este modo, los fabricantes tendrán un perfil correcto de los clientes actuales y potenciales, conocerán en tiempo real si las actividades de la empresa son las adecuadas, y serán capaces de realizar un perfecto «*targeting*», es decir, ofrecer a sus clientes los productos que se ajustan a su perfil en la forma que ellos necesitan para que se cierre el proceso de venta actual y futura. Los fabricantes son más débiles en esto que los distribuidores puesto que no tienen el contacto directo con el cliente final y no saben con detalle los productos que cada cliente compra, a qué precio, la frecuencia con la que lo hace, etc. Este es otro capítulo de fuerte inversión en tiempo y dinero, pero que es necesario para satisfacer las necesidades y expectativas.

• Los fabricantes llevan tratando desde hace algún tiempo de tener un acceso directo a aseguradoras dentales, grandes cadenas, cuentas clave y GPOs para establecer acuerdos directos. Así, esperan «asegurar» estos clientes y evitar una posible «competencia interna» por la oferta de marcas propias por sus distribuidores habituales. Esta será otra fuente de conflicto entre fabricantes y distribuidores, y erosión de márgenes para ambos.

• Para llevar a cabo todas estas y otras estrategias necesarias, los fabricantes tendrán que obtener primero los recursos a invertir. Para ello, tendrán que aumentar sus márgenes: siendo más eficientes en sus procesos y sistemas; recuperando margen de la cadena de distribución existente o encontrando nuevas formas de distribución a un coste más reducido. Entre otras posibilidades, una forma de conseguir esto puede ser mediante la irrupción de distribuidores médicos potentes y altamente cualificados o, incluso, compañías logísticas como puede ser el caso de Amazon.

• Otras formas de aumentar sus márgenes es estableciendo mecanismos para evitar el «mercado gris», es decir, las ventas de los mismos productos a precios más bajos que en el mercado original.

En el próximo número de Gaceta Dental publicaremos un artículo dedicado a la lucha por la supervivencia de los distribuidores, con el que se pondá punto final a la serie de artículos Clínica Dental – GD Diciembre 2019 (5); Laboratorio de Prótesis Dental – GD Enero 2020 (6) y Fabricantes – GD Marzo 2020 (7). En ellos se ha pretendido analizar las principales tensiones que sufren los participantes, su posible evolución y las estrategias que pueden garantizar su estabilidad desaparición o crecimiento.

(1) www.henryschein.com/us-en/images/Corporate/IRPresentation.pdf
(2) https://www.pattersoncompanies.com/investor-relations/financial/default.aspx#section=annual
(3) https//Gateway.euro.who.int/en/indicators/hfa_510-5301-number-of-number-of-dentists-pp/
(4) Association of Dental Dealers in Europe. Survery 2019.
(5) Sánchez Durán, A. La lucha por la supervivencia de la Clínica Dental". Gaceta Dental 2019; 319: 138-142.
(6) Sánchez Durán, A. «La lucha por la supervivencia del Laboratorio de Prótesis». Gaceta Dental 2020; 320: 116-119.

El análisis y pronóstico de este artículo está basado en mi propio conocimiento y experiencia y, al considerar el futuro con estos grandes grupos y empresas, otros profesionales pueden tener opiniones divergentes. Por ello, invito a aquellos que puedan disentir con mi enfoque a enriquecer este análisis basándose en su propia formación, experiencia y criterios, e iluminando a los profesionales que lo lean para facilitar un rápido y profundo cambio en su modelo que garantice su supervivencia.
Mándenos sus comentarios a: redaccion@gacetadental.com

Acerca del autor
Agustín Sánchez es Doctor en Bioquímica y Máster en Dirección General y Administración de Empresas. Ha desarrollado su actividad profesional en la Dirección Comercial y de Marketing en diferentes empresas del sector farmacéutico como Bristol-Myers-Squibb, Laboratorios Serono, Cilag-Janssen (Johnson&Johnson) y Wyeth-Lederle, y del sector dental como Dentsply Sirona. En la actualidad desarrolla su actividad como Consultor independiente en ambos sectores.

emexact®
Dental prosthetic abutments

Feel the difference www.emexact.com +34 936 925 548 - info@emexact.com

Roberto Rosso
Consultor de Marketing
Fundador y presidente de Key-Stone

DIEZ AÑOS DE DENTAL MIRANDO AL FUTURO

Con el 31 de diciembre de 2019 acaban los «años 10» en los que asistimos a un enorme cambio de paradigma en el sector dental. Se trata de años dominados por tres grandes factores: el efecto de la crisis internacional de 2008, la reducción demográfica y una verdadera revolución tecnológica en el ámbito digital.

Un decenio nacido, como muchos recordarán, de una mezcla entre la preocupación y la esperanza, desde la viva y persistente crisis de Lehman Brothers, acontecida el 15 de septiembre de 2008 y determinante para la denominada «Gran Recesión», cuyos signos se mantienen vigentes. De hecho, ha tenido una duración mucho más larga de cuanto se pudiera imaginar, una especie de «crisis estructural», conformando un oxímoron de términos que resulta claramente contradictorio.

En España, concretamente, los efectos sociales fueron considerables, dejando tasas de desempleo que superaron el 25,7% en 2012 y redujeron a un mínimo histórico los niveles de confianza en junio de 2012.

Sin embargo, el país ha tenido una recuperación excepcional iniciada en 2014, viendo crecer su economía repentinamente y una reducción del nivel de desempleo hasta el 14,2% en 2019.

En este contexto de recuperación general, el sector dental profesional, es decir, el conjunto de productos y equipos para clínicas y laboratorios, ha podido contar con un desarrollo extraordinario, mostrando un crecimiento que duplica el de la economía general.

Desde un punto de vista meramente cuantitativo, resulta muy útil analizar la información del **Gráfico 1**, en el que se presenta la comparación entre la evolución del producto interior bruto y el negocio de productos e instrumental dental.

Como es posible observar en el gráfico, el valor total del producto interior bruto ha crecido un 14% en el curso de los últimos 10 años, con un incremento del sector dental del 37%, que sería superior al 40% si tuviéramos en cuenta también los alineadores ortodónticos, actualmente no contabilizados.

Sin embargo, en el caso de las clínicas dentales no es posible afirmar que el negocio haya crecido de la misma manera. Según los datos de INE, el gasto se ha ido reduciendo progre-

sivamente y, a pesar de que el número de españoles que acuden regularmente al dentista haya aumentado considerablemente, la inversión total en servicios dentales se ha reducido en más de un millón de euros (de 7,6 a 6,6 billones). Por otra parte, el número de dentistas en tan solo diez años ha crecido en más de 10.000 colegiados.

A pesar de la innegable mejora que atraviesa la economía española, basada en la recuperación del empleo y en la reactivación del gasto de las familias, conviene tener en cuenta que el escenario originado como consecuencia de la crisis trae consigo otros fenómenos que podrían afectar al consumo en general, y al de servicios dentales en particular.

Aunque la población española sigue una ligera tendencia al aumento, este fenómeno se explica solo gracias a la existencia de saldo migratorio positivo, que actualmente se sitúa en torno a las 290.000 personas.

Con respecto a los nacimientos, España alcanzó en 2019 su mínimo histórico desde que se conservan registros acerca de este fenómeno demográfico, en 1941. De hecho, la natalidad ha descendido casi un 30% en los últimos diez años. Por otra parte, aumenta sistemáticamente la proporción de nacimientos de madres extranjeras. Por ejemplo, de los casi 370.000 nacimientos que tuvieron lugar en España en 2018, más de 76.000 fueron de madre extranjera, lo que supuso el 20,6% del total (frente al 19,3% contabilizados en 2017).

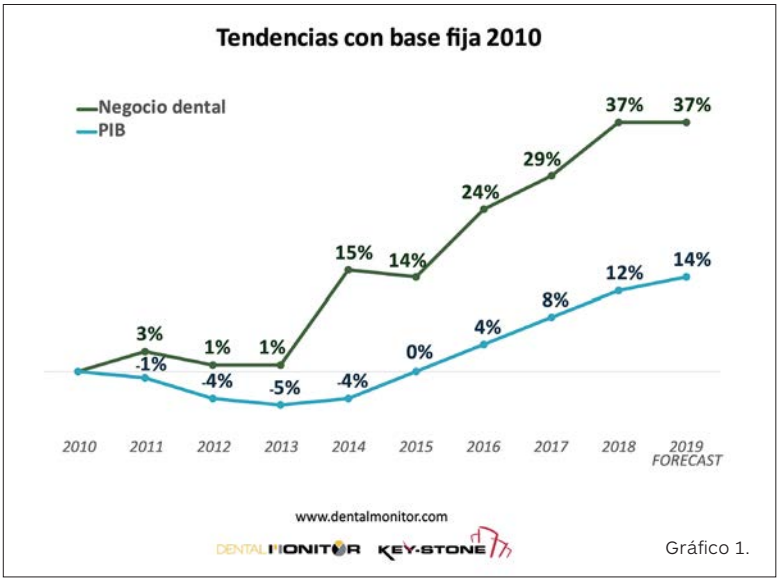


Gráfico 1.

LA DEMANDA SE TRANSFORMA

El saldo vegetativo (nacimientos-defunciones) sigue siendo negativo, por lo que únicamente gracias al saldo migratorio positivo que ya se mencionaba anteriormente, podemos corroborar que se retrasa de algún modo el envejecimiento de la población en España. Esta situación demográfica indudablemente ejerce una clara influencia en la demanda de prestaciones odontológicas.

Pero, ¿en qué sentido se transforma la demanda? Por una parte, contamos con una población de mayor edad que, desde hace varios años, se orienta hacia el cuidado bucal y la prevención, transmitiendo y educando a las personas a su cargo en esta misma dirección. Por otra parte, esta tipología de demandantes de servicios dentales, en muchos casos, ya resolvió problemáticas de tipo funcional –me permito recordar en este punto que la colocación de unidades de implantes parece haber llegado a su techo máximo en 2018–.

Por otra parte, está bastante claro que en una población en la cual los estratos demográficos más jóvenes se conforman en buena medida por población migrante, a menudo con menos recursos formativos y económicos que los de la media, se está

> “EL NÚMERO DE DENTISTAS EN TAN SOLO DIEZ AÑOS HA CRECIDO DE MÁS DE 10.000 COLEGIADOS

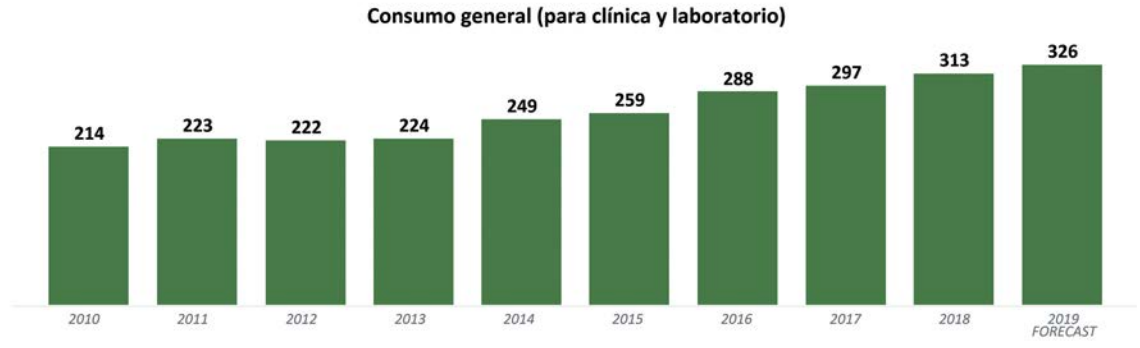


Gráfico 2.

creando una fuerte heterogeneidad también en la demanda de prestaciones odontológicas. En este sentido, emergen necesidades más enfocadas a la atención primaria, pacientes edéntulos y con problemas funcionales que afectan a una parte de la población más empobrecida y que tiende a dirigirse a una Odontología de menor coste.

> “EN EL CONSUMO DE LAS CLÍNICAS ESPAÑOLAS AUMENTA DE FORMA EVIDENTE EL PESO DE LOS PRODUCTOS VINCULADOS AL MUNDO DE LA ODONTOLOGÍA ESTÉTICA

En una hipótetica directriz motivacional es posible afirmar que la demanda de tratamientos dentales por parte de la población va desde el dolor (necesidad primaria) hasta la belleza (deseo de resultar atractivo para sí y para los demás). De este modo, se percibe cómo los ámbitos de la estética son aquellos que más crecen en los consumos de dentistas, especialmente en las clínicas con un posicionamiento más elevado.

PRODUCTOS CONSUMIBLES

Por todo ello, encontramos pertinente profundizar en la situación del mercado de productos consumibles, pues al ser un reflejo de cómo evolucionan las terapias y servicios ofrecidos en las clínicas, permite la realización de posteriores análisis sobre las tendencias de la Odontología más en general.

En primer lugar, es interesante notar cómo el consumo general para clínica y laboratorio (incluyendo las elaboraciones CAD-CAM), presentado en el **Gráfico 2**, ha pasado de los 214 millones en 2010 a los 326 estimados en 2019, con una tasa de crecimiento medio anual compuesto (CAGR) de en torno al 5%.

Este dato resulta primordial, pues el consumo es el verdadero indicador estructural de desarrollo del mercado, ya que, además de estar estrechamente relacionado con el número de pacientes y tratamientos, denota el valor añadido de los productos y cómo van mutando hacia una naturaleza más sofisticada y compleja.

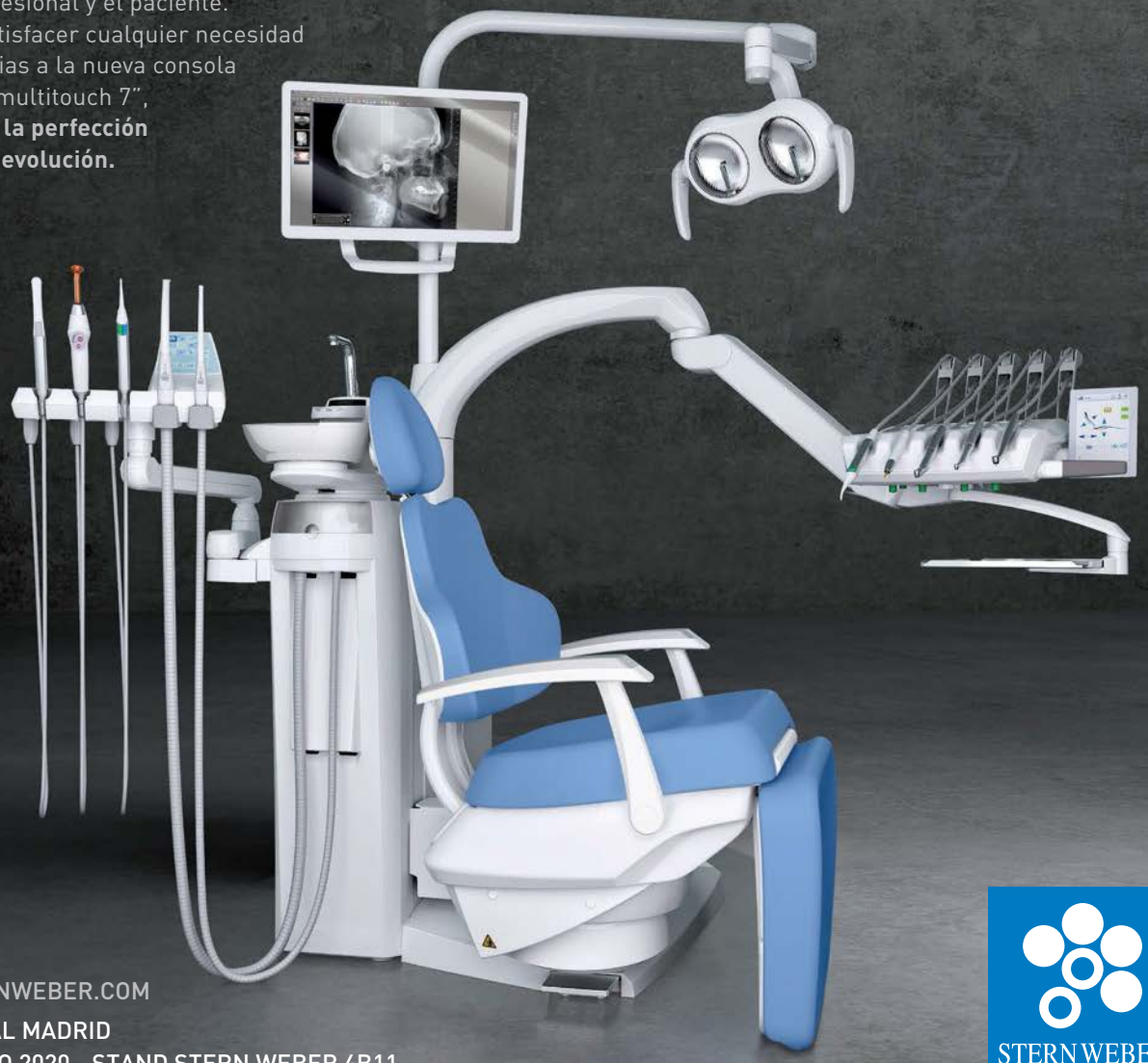
Al tener en cuenta la composición del negocio en términos de tipología de producto o de segmentos mercadotécnicos, se hace posible percibir un mayor crecimiento en lo que respecta a los dispositivos y materiales orientados a tratamientos y exigencias cada vez más específicas.

Concretamente, en el consumo de las clínicas dentales españolas aumenta de forma evidente el peso de los productos vinculados al mundo de la Odontología Estética.

Si focalizamos el análisis en líneas de producto tales como los composites estéticos, sis-

NUEVO S380TRC
Innovaciones exclusivas.

En el nuevo S380TRC, el bienestar del paciente, el confort del personal médico y el acceso a prestaciones de vanguardia parten de una base común. Ergonomías exclusivas, innovación tecnológica y un sillón único en su género que favorece la comunicación entre el profesional y el paciente. Capaz de satisfacer cualquier necesidad clínica, gracias a la nueva consola con display multitouch 7", **S380TRC es la perfección en continua evolución.**



WWW.STERNWEBER.COM

EXPODENTAL MADRID
12-14 MARZO 2020 - STAND STERN WEBER 4B11

STERN WEBER

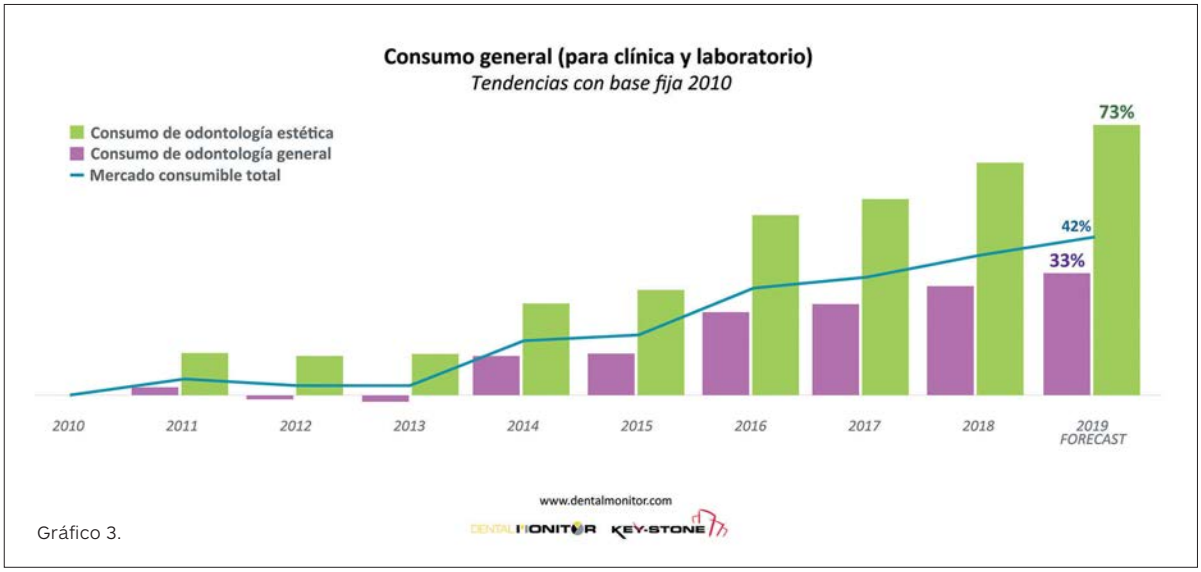


Gráfico 3.

temas de blanqueamiento, cementos adhesivos, productos para la higiene oral y los accesorios de restauradora vinculados a la realización de obturaciones en composite, podemos observar un fuerte aumento del peso de dichos productos con relación al mercado total y desde 2010 hasta la actualidad.

Para analizar detalladamente este fenómeno resulta interesante observar la evolución del consumo de Odontología Estética en el curso de los diez años estudiados: el **Gráfico 3**, con base fija en el año 2010, muestra cómo los productos vinculados a la estética han desarrollado un valor añadido del 73% con respecto a un 33% alcanzado por el resto de los productos de consumo de la Odontología general. Los datos presentados demuestran entonces que la Odontología Estética, a pesar de tener un peso del 28% con respecto al mercado total, es en realidad el factor de crecimiento más relevante.

El desarrollo constante y prolongado en el tiempo revela, además, en qué medida la Estética se ha convertido en una cuestión relevante para el mundo odontológico. El objetivo estético pasa a ser un *driver* que impulsa el sector, adquiriendo un marcado protagonismo en la demanda de los pacientes y atribuyendo a la oferta de la Odontología Estética una potencialidad cada vez mayor.

En una sociedad por lo general orientada a la estética, el papel recurrente de la boca, desde un punto de vista psicológico y social, adopta una gran centralidad, reflejándose en una demanda cada vez más propensa a la satisfacción de los propios deseos, en detrimento de la cura de patologías.

En la línea de una mayor atención a las cuestiones estéticas, los segmentos de mercado que han experimentado un mayor crecimiento son aquellos que comprenden las tecnologías digitales y sus relativos materiales, tales como productos para las elaboraciones y las estructuras protésicas desarrolladas por flujo digital.

El sector de la Implantología, en cambio, que había alcanzado su máximo histórico en va-

> “EL SECTOR DE LA IMPLANTOLOGÍA, QUE HABÍA ALCANZADO SU MÁXIMO HISTÓRICO EN VALOR EN 2008, DESDE ENTONCES, NO HA VUELTO A SER CAPAZ DE RECUPERARLO

Go Beyond ANALOG!

3Shape Trios 3 Basic

EXPODENTAL
12-14 Marzo, 2020
Madrid, Pabellón 8
Stand 8c16

Con la compra de un 3Shape TRIOS® 3 Basic reciba **GRATIS**!
Un ordenador HP Zbook 15 G6 valorado en 1.495€!

La nueva solución de escaneo de nivel básico de 3shape, con tecnología de escaneo premiada TRIOS. Con un simple flujo de trabajo "escanear y enviar", el nuevo 3Shape TRIOS 3 Basic es la solución fácil y la mejor de su clase para su primer paso en la odontología digital.

Pruebas sólidas de investigación para una excelente precisión de TRIOS

18 estudios independientes confirman la precisión estadísticamente mayor para TRIOS en comparación con impresiones convencionales o impresiones realizadas con otros escáneres intraorales.

Tecnología de Al Scan para un escaneado fácil

Elimina el exceso de tejido blando a medida que se escanea para facilitar el trabajo.

Colores realistas que incrementan el compromiso del paciente

Cree impresiones digitales de alta calidad en colores naturales para evaluar el tratamiento y habilitar el diálogo de calidad con los pacientes.

Oferta valida del 20|01|2020 al 31|03|2020. Precios sin IVA, transportes, tasas y aduanas.
Contacte con su distribuidor para conocer la disponibilidad de productos 3Shape en su zona.

Copyright 3Shape a/S 2019. El nombre y el logotipo de 3Shape y/u otras marcas comerciales aquí mencionadas incluída Go Beyond son marcas comerciales de ·Shape A/S registradas en España y en otros países. Todos los derechos reservados.

EXPODENTAL

3shape

lor en 2008, desde entonces, no ha vuelto a ser capaz de recuperarlo. Esta situación también se ve motivada por la progresiva reducción en el precio medio de los implantes y en el valor global generado por cada uno de ellos considerando todos sus productos y accesorios.

Para concluir, en el **Gráfico 4** se pone de manifiesto la variación del peso de los principales segmentos de producto del sector dental, comparando la composición del negocio entre los años 2010 y 2019.

Como se puede observar, es el mundo de los implantes el que decreció en mayor medida, con un peso en el gasto de los dentistas que pasa del 35% registrado en 2010, al 28% en 2019, tal y como ya se anticipaba y argumentaba previamente.

Se observa en cambio un buen aumento en el peso de los equipos, que ha permitido una enorme modernización de las clínicas dentales y laboratorios, junto al incremento de los productos consumibles, a los que también me referí anteriormente, señalando cómo son el verdadero «motor» del canal profesional del sector dental.

Por último, es necesario realizar una consideración sobre la Ortodoncia, que mantiene su importancia a pesar del enorme crecimiento en el mercado de los alineadores, cuyo valor parece aproximarse a los 100 millones de euros y que, subrayamos una vez más, por ahora no está contabilizado en las cifras presentadas.

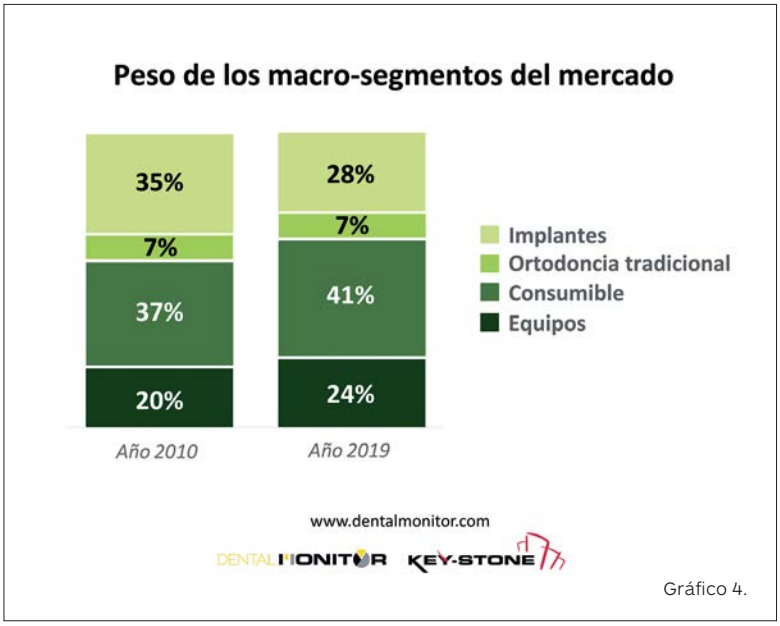


Gráfico 4.

Los alineadores componen un mercado que en tan solo diez años ha adquirido un papel fundamental, tanto en el sector, como entre los hábitos de la población, con un número cada vez mayor de adultos que se dirigen a tratamientos ortodónticos.

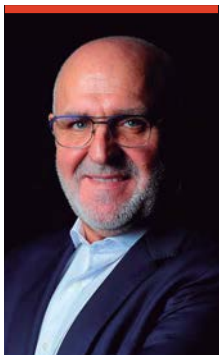
Conviene recordar de nuevo que, de cara a realizar análisis sobre las tendencias del sector dental y sus previsiones futuras, no deberíamos olvidar la directriz motivacional que mencioné anteriormente, pues las necesidades de servicios odontológicos seguirán desarrollándose en ese eje que se extiende desde el «dolor» hasta la «belleza», según el nivel sociocultural y económico que ocupan los diferentes estratos de la población.

Para más información escribir a:
pressoffice@key-stone.it

Mercado dental es una sección que propone a sus lectores una serie de noticias e información sobre la tendencia del mercado dental.
Se tratan las principales tendencias relativas a las técnicas, tecnologías y productos.
Estos estudios de mercado son desarrollados por Key-Stone, una sociedad especializada en proyectos y servicios de marketing, que desde hace muchos años se dedica a investigaciones de mercado para el sector dental en Europa.
Las investigaciones se desarrollan según las técnicas estadísticas más oportunas que garantizan resultados muy significativos a nivel estadístico y en concepto de fiabilidad.

Acerca del autor
Empresario en la consultoría de marketing, es fundador y presidente de Key-Stone, sociedad que desde hace diez años desarrolla proyectos y servicios en el ámbito del marketing estratégico y de la comunicación integrada. Desarrolla actividades de formación en los sectores de marketing, ventas y comunicación y es autor de numerosas publicaciones en estos ámbitos. Además es consultor de la Universidad de Turín y profesor de Marketing en la Facultad de Económicas en el Master of Management.
Para más información: www.key-stone.it
www.dentalmonitor.com

HENRY SCHEIN®
SOLUCIONES
TECNOLÓGICAS
SOLUCIONES
CLÍNICAS
SOLUCIONES
EMPRESARIALES
SOLUCIONES DE
PRODUCTO
Vive
THE HENRY SCHEIN
EXPERIENCE
¡Te esperamos!
EXPODENTAL 2020
Del 12 al 14 de Marzo
WWW.HENRYSCHEIN.ES
Rely on Us



Marcial Hernández Bustamante
CEO y fundador de VPVEINTE Consultores.

LA EMOCIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES DEL PACIENTE (II)

Para encuadrar y comprender los factores que inciden en la toma de decisión emocional de un paciente sobre la clínica en la que se atenderá o no el tratamiento que finalmente se realizará, debemos remontarnos a los primeros estudios e investigaciones que se vienen realizando desde hace más de sesenta años por investigadores y universidades de todo el mundo como Peter Drucker, mayor exponente del *Management* moderno, o Philip Kotler, conocido como el padre del marketing.

Según Kotler, el proceso en la decisión de compra se desarrolla en cinco etapas:

- Reconocimiento de la necesidad: el individuo reconoce la necesidad y esto le plantea un problema. Identifica su estado actual de insatisfacción y lo compara con el que desea conseguir. En el caso de las necesidades naturales (hambre o sed), la necesidad se estimula de forma interna o natural; en los otros casos, de forma externa: un anuncio publicitario, un escaparate, etc., despiertan el deseo.

- Búsqueda de información: el consumidor tiende a buscar información. Puede hacerlo de dos maneras: de forma prácticamente pasiva, limitándose a estar receptivo cuando escucha o ve un anuncio publicitario; o bien de forma activa intentando encontrar información o consultando a amigos, profesionales o familiares. Con esta búsqueda, el consumidor conoce el producto, las diferentes marcas que lo comercializan, las características, los precios, etc.

- Evaluación de alternativas: a partir de la información obtenida, el consumidor hace un balance de los beneficios que obtendrá de cada marca, valorando las características que más le interesen.

- Decisión de compra: según la valoración de las alternativas, en esta fase el consumidor lleva a cabo la compra, decidiendo la marca, la cantidad, y dónde, cuándo y cómo efectúa el pago. Pero antes de decidirse a comprar podrían pasar dos cosas:

a) que otras personas le influyan con argumentos que no había tenido en cuenta. Si estos son absolutamente negativos, cambiará de opinión.

b) que el comprador desee complacer a otra persona, en cuyo caso tratará de ponerse en su lugar.

- Comportamiento post-compra: que dependerá de la satisfacción o insatisfacción que le produzca el producto una vez comprado y usado; es decir, de si realmente tiene lo que esperaba. Si el producto está al nivel de sus

expectativas, volverá a comprar casi con seguridad; si no lo está, no comprará e incluso puede que al hablar con otras personas no lo recomiende.

No siempre el consumidor pasa necesariamente por todas las etapas del proceso; por ejemplo, en la compra impulsiva se pasa directamente a la cuarta etapa.

Otro elemento en el que se fundamenta la toma de decisiones es la circunstancia socio-cultural, la cual determina, entre muchas cosas, las actitudes y comportamientos del individuo con relación a la salud y la enfermedad, y dado que es esta circunstancia la que establece los roles correspondientes y sus demandas específicas para cada uno de los actores del proceso de atención médica (profesionales de la salud y usuarios) en su interacción, el marketing sanitario en su dimensión social nos ofrece un campo nuevo de análisis e intervención.

«COMERCIALIZACIÓN SOCIAL DE LA SALUD»

De hecho, la aplicación del marketing al terreno del consumo sanitario no es nueva, sino que proviene del proceso evolutivo que queda definido bibliográficamente en tres periodos. Un primer periodo en la década de los 60 que se denominó teoría precoz, donde se aportan conceptualizaciones. Otro intermedio o de experiencias evaluadas a partir de 1980 donde se da una acumulación creciente de datos centrándose su aplicación a campos específicos como la nutrición y a estudios como la mezcla de estrategias, canales y evaluación.

En la época modernista, los responsables de marketing querían conocer las causas específicas del comportamiento del consumidor.

En el último periodo, a finales de los años 90, en el llamado periodo de aceptación creciente, los servicios de salud pasan a ser «productos», la población se convierte en «clientes» o «consumidores» y las organizaciones que distribuyen los productos se transforman en «vendedores». La comercialización social de la salud había pasado a ser una práctica reconocida.

El comportamiento del consumidor era un campo de estudio relativamente nuevo en la segunda mitad de la década de los sesenta. Sin historia ni cuerpo de investigación propia, la nueva disciplina se apoyó fuertemente en conceptos desarrollados en otras disciplinas científicas, como la Psicología, la Sociología, la Psicología Social, la Antropología y la Economía. El enfoque inicial de la investigación del consumidor (época modernista) partía de una perspectiva administrativa: los responsables de marketing querían conocer las causas específicas del comportamiento del consumidor. También desean saber la forma en que la gente recibe, almacena y utiliza la información relacionada con el consumo; de manera que pudieran diseñar estrategias para influir en las decisiones de compra. Se referían a la disciplina del comportamiento del consumidor como ciencia aplicada del marketing. Si podían prever el comportamiento del consumidor, podrían influir sobre él. Este enfoque llegó a ser conocido como positivismo.

Posteriormente surge una nueva perspectiva del estudio del

> “LA APLICACIÓN DEL MARKETING AL TERRENO DEL CONSUMO SANITARIO NO ES NUEVA

La elección de la clínica dental o el tratamiento elegido por el paciente deriva de una reflexión profunda.

comportamiento del consumidor en base a la comprensión del comportamiento de consumo y de los significados que subyacen ante tal conducta. Ésta se denominó interpretivismo. En este enfoque se ampliaron las fronteras de su estudio para incluir muchos aspectos subjetivos del comportamiento del consumidor, como el efecto de los estados de ánimo, emociones y tipos de situaciones que afectan en la decisión de compra.

> **“LAS CAMPAÑAS DE MARKETING DENTAL QUE OBTIENEN MEJOR RESULTADOS SON AQUELLAS QUE COMBINAN LA PARTE RACIONAL CON LA EMOCIONAL**

A pesar de la aparente diversidad de estos dos enfoques básicos sobre el comportamiento del consumidor, cada uno puede ser visto como complementario del otro. Así, los científicos Schiffman y Lazar Kanuk, que presentaron un estudio sobre el comportamiento del consumidor en 1997, concluían que «la previsión y la comprensión juntas, proporcionan un cuadro vasto y rico del comportamiento del consumidor, que capacitan a los especialistas en marketing para tomar decisiones estratégicas todavía mejores, que si se utilizara uno solo de ellos». La prevención que la investigación positivista hace posible y la comprensión profunda que proporciona la investigación interpretivista, hace que juntas produzcan un perfil fiable del comportamiento del consumidor. El uso conjunto de los resultados de las investigaciones positivistas e interpretivistas proporcionan una base más firme para el empleo de estrategias de marketing social que lo que pudieran realizar cualquiera de estas investigaciones por sí mismas.

EN LA PIEL DEL CONSUMIDOR

Para comprender el comportamiento del consumidor se requiere conocer la clase de decisión que rodea a un producto en particular. Otra manera de entender el proceso por el cual los consumidores llevan a cabo la decisión de adquirir o no un producto es a través de la interacción entre implicación y conocimiento (Assael, 1987). La implicación hace referencia al grado de motivación del consumidor y está determinado por los beneficios y riesgos asociados a los distintos servicios. Es un «estado emocional dirigido hacia un objetivo», cuya naturaleza subjetiva hace difícil su medición; aunque para ello usualmente se utilizan criterios externos (precio, ciclo de compra, riesgo de compra, etc.). El conocimiento o deseo de conocimiento está relacionado con el grado de información que posee el paciente para poder discernir en una elección de compra. Muchas tomas de decisiones solo obedecen a simples elementos

VPveinte
CONSULTORES
CONSULTORÍA
COACHING
MARKETING
PERSONAS
FORMACIÓN
REDES
WEB
“El coaching dental ha sido clave para mejorar la rentabilidad de mi clínica.
914 465 655 - 917 555 505
info@vp20.com www.vp20.com
EXPODENTAL
DEL 12 AL 14 DE MARZO
IFEMA - FERIA DE MADRID
PABELLÓN 4
STAND 4B01

informativos como: precio, nombre e imagen de marca. Los grados de ambos conceptos pueden ser altos o bajos, y dan pie a cuatro combinaciones que son aplicables a la compra de servicios de salud dental y que pueden relacionarse con la actitud consumista del consumidor sanitario:

a. Alta implicación, alto conocimiento: En esta situación la decisión de compra es altamente compleja. En el caso de enfermedades crónicas de larga evolución los afectados generalmente adquieren un gran conocimiento de la patología y la mayoría de ellos suelen estar muy informados sobre tratamientos y pruebas diagnósticas, por ejemplo la enfermedad periodontal o los tratamientos de Ortodoncia.

b. Escasa implicación, alto conocimiento: Esta es una circunstancia no tan común, pero que puede darse sobre todo para servicios que anteriormente eran considerados relevantes y ahora no, aunque deben seguir siendo comprados. Aquí el objetivo es elegir un servicio satisfactorio sin demasiado esfuerzo. Este sería el caso de las obturaciones e higienes dentales.

c. Alta implicación, escaso conocimiento: En esta situación el paciente estará dispuesto a considerar todas las alternativas disponibles pero tiene poca base para entrar en una adecuada evaluación de marcas, profesionales y clínicas dentales al no tener muy claros los criterios de elección, es decir tiene poca capacidad para tomar una buena decisión. Los pacientes necesitan encontrar confirmaciones de que tomarán una buena decisión y por tanto buscan en la recomendación el impulso emocional que les permita decidir. Aquí se podrían incluir los tratamientos de Implantología.

d. Escasa implicación, escaso conocimiento: En estas condiciones hay escaso conocimiento y es poco probable que crezca en el futuro. La motivación básica del consumidor será seguir el plan de tratamiento más adecuado con el mínimo esfuerzo; no se va más allá de los valores meramente funcionales de lo que compra el paciente, siendo este el caso de quienes sanean su boca pero no la rehabilitan.

En resumen, siempre se ha pensado que la elección de la clínica dental o el tratamiento elegido por el paciente deriva de una reflexión profunda; sin embargo, los tiempos y las demandas en el mercado varían y ahora la decisión de compra radica en el sentimiento, ese sentimiento que conduce a la compra. Destacar que un servicio que toque la fibra sensible del consumidor puede conseguir vender hasta un 23% más que los que no llegan a emocionar. Por eso, las campañas de marketing dental que obtienen mejoren resultados son aquellas que combinan la parte racional con la emocional.

> “UN SERVICIO QUE TOQUE LA FIBRA SENSIBLE DEL CONSUMIDOR PUEDE CONSEGUIR VENDER HASTA UN 23% MÁS LOS QUE NO LLEGAN A EMOCIONAR

VPveinte Consultores es miembro del Club Excelencia en Gestión y del Club de Evaluadores Acreditados de la EFQM. Además, es la empresa líder en España en consultoría y marketing dental. Con 20 años de experiencia en el sector y, habiendo trabajado en más de 2.000 clínicas privadas con resultados más que satisfactorios, es sinónimo de éxito en la implantación de herramientas de gestión eficientes entre sus clientes. De todas las técnicas utilizadas, cabe destacar el Coaching Dental. Esta es una herramienta que lleva siendo utilizada en empresas de todos los ámbitos de EE.UU. desde hace más de 30 años. El coaching ofrece una amplia visión de dirección y gestión de la clínica a los responsables de la misma, haciendo que sus aptitudes mejoren y esto se traduzca en un aumento de la cartera de pacientes y de los beneficios de la clínica. Marcial Hernández Bustamante, director general de VPveinte Consultores, ha sido certificado por Bureau Veritas con nivel Platino en Servicios Profesionales de Coaching, siendo la consideración de mayor prestigio que existe en el mercado. Para más información: www.vp20.com

DVD DENTAL

LYRA

etk A LYRA COMPANY

VISÍTANOS EN EXPODENTAL

En los stands **4C07** y **4C09** del **pabellón 4** encontrarás:

Workshops gratuitos

Espacio de Innovación

Boutique de uniformes sanitarios

Nuevas tendencias en estética

Talleres de endodoncia ACCES

Novedades en aparatología y digitalización

Dr. Bernardo Perea
Director del Observatorio Español para la Seguridad del Paciente Odontológico (OESPO) y director de la Escuela de Medicina Legal y Forense de Madrid.
Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid (UCM).

Dra. Elena Labajo
Miembro fundador y secretaria del OESPO.
Profesora contratada doctora del departamento de Toxicología y Legislación sanitaria (UCM).

OCULTACIÓN DE ERRORES O MALOS RESULTADOS A LOS PACIENTES

La Sra. X acude a la consulta del Dr. Y para la realización de una endodoncia en el premolar 15. Se trata de una biopulpectomía. El premolar 15 presentaba importantes disestesias y una gran obturación antigua de amalgama de plata, por lo que se decidió colocar una corona protésica tras hacer la endodoncia. La principal dificultad estribaba en la pronunciada curvatura hacia distal de la raíz.

Durante la realización de la endodoncia, y debido precisamente a esta acusada curvatura, se fracturó un fragmento de la lima del 25 en la zona apical. El Dr. Y intentó extraer el fragmento sin éxito. El fragmento de lima parecía sellar completamente el ápice. Por ello, decidió dejarlo e intentar sellar el conducto en la medida de lo posible.

No advirtió a la paciente de esta circunstancia dado que consideraba que era absurdo preocuparla. Sin embargo, decidió cambiar el plan de tratamiento, y realizar una gran reconstrucción sin utilizar ni perno-muñón ni corona protésica. Justificó a la paciente este cambio en el plan de tratamiento basándose en que el diente remanente le parecía bastante resistente.

A los seis meses la Sra. X acudió muy enfadada a la clínica del Dr. Y. Durante sus vacaciones se había fracturado el premolar 15 y al acudir a un dentista de la zona le había informado de que «se habían dejado un trozo de lima dentro del diente».

¿Qué puede hacer en esta situación el Dr. Y?

COMENTARIO

Es evidente que el Dr. Y ha cometido varios errores «no técnicos» durante el tratamiento descrito.

En primer lugar, y si consideraba que la endodoncia era especialmente complicada debido a la pronunciada curvatura radicular, debía haber informado a la paciente de esta circunstancia

y de los riesgos específicos que conllevaba. Incluso podría haberlo hecho por escrito mediante un documento de consentimiento informado.

En segundo lugar, no es admisible, en absoluto, no informar a la paciente sobre el problema ocurrido. Y tampoco se puede escudar en el hecho de que el problema no tenía solución de cualquiera de las maneras. No es admisible básicamente por dos razones. La primera es que las posturas paternalistas (en las que se evita informar al paciente en base a evitarle una supuesta preocupación) no tienen cabida en la asistencia sanitaria actual. El paciente como titular de su autonomía tiene «derecho a conocer su estado». Y la segunda es que ocultar una información de este tipo a un paciente es crear un riesgo legal absurdo. Una explicación inmediata de la complicación ocurrida y de las alternativas existentes permite explicar por qué han ocurrido las cosas (y que el paciente las entienda). Dejar que el paciente «descubra» la complicación implica que lógicamente suponga que si se le ha ocultado será porque se ha cometido un claro error terapéutico. Y las explicaciones «a posteriori» son mucho menos convincentes.

El tercer error ha sido cambiar el plan de tratamiento, no porque considerase que la gran reconstrucción era mejor que la corona protésica, sino porque no confiaba en la buena evolución de la endodoncia. El no haber explicado el problema impedía al Dr. Y proponer otras soluciones como una posible apicectomía.

> **“LAS POSTURAS PATERNALISTAS NO TIENEN SALIDA EN LA ASISTENCIA SANITARIA ACTUAL**

¿Qué hubiese debido hacer el Dr. Y? Parece bastante evidente. En primer lugar, debería haber informado a la paciente (y haber cumplimentado un documento de consentimiento informado al respecto) de la dificultad de la endodoncia. El segundo lugar, debería haber comunicado inmediatamente la complicación ocurrida y sus causas. Y en tercer lugar, debería haber decidido junto a la paciente las posibilidades terapéuticas que existían: dejar el fragmento de lima y reconstruir la pieza, o intentar sellar el ápice «a retro» mediante una apicectomía. Y, por supuesto, anotar todo (incluyendo el haber informado a la paciente) en la historia clínica.

¿Qué puede hacer ahora cuando la paciente se ha enterado por otros profesionales del error?

En primer lugar, pedir disculpas. A continuación, intentar explicar los motivos por los que no consideró conveniente informarla anteriormente. Y, en segundo lugar, intentar solucionar ahora el problema realizando la apicectomía o extrayendo la pieza y colocando un implante osteointegrado o una prótesis fija dentosoportada. En cualquier caso, el riesgo «legal» se ha incrementado de forma notable, y también de forma completamente innecesaria.

Las explicaciones «a posteriori» de una complicación son mucho menos convincentes para los pacientes.

Shutterstock/Pressmaster.

KOBE Y PAU

José Luis del Moral. Director emérito de Gaceta Dental

A finales de enero, cuando Nadal ganaba en Australia al tan estrafalario como irreverente y genial Kyrgios en los octavos de final del Abierto de Australia y la España del balonmano se coronaba campeona de Europa ante Croacia, llegaba la noticia del fallecimiento de Kobe Bryant en un accidente de helicóptero. No es que yo sea un gran seguidor del baloncesto, más allá de los vibrantes partidos de la selección española y alguno que otro del Real Madrid, pero he de reconocer que la muerte del ídolo de la NBA caló en mí, me tocó. Y, como antes decía, no porque sea un apasionado del deporte de la canasta sino, sobre todo, por las referencias que me llegaron de él como persona.

Al ser la figura más relevante de los Lakers fui inmediatamente a buscar declaraciones de Pau Gasol, que compartió vestuario con el de Filadelfia durante varias temporadas y junto al que el de Sant Boi ganó sus dos, por el momento, únicos anillos de oro, ese extravagante y hortera sortijón que reconoce a los mejores jugadores del mejor equipo de la mejor liga de baloncesto del mundo.

Me interesaba lo que dijese el mayor de los Gasol porque es uno de los profesionales –una de las personas– con más señorío, educación, sinceridad y sencillez de cuantos hay en el mundo del deporte [Cinco minutos de trato cuando coincidí con él a la hora del desayuno en un hotel coruñés fueron suficientes para comprobar que es un auténtico crack del saber estar]. Y me entero que entre ellos dos, los dorsales 24 y 16 del equipo de Los Ángeles, se llamaban hermanos; que Kobe se hizo seguidor incondicional del Barça y de la selección española de fútbol y que hasta una parte del fluido español que hablaba el baloncestista americano, aparte del hecho de estar casado con una mexicana, se debía a la influencia de Pau. No siempre es fácil mantener una amistad con el paso del tiempo, especialmente si hay distancia que la separa, pero no hubo mayor problema en el caso de estos dos personajes del baloncesto, que seguían haciéndose llamar hermanos. El catalán se refería al pensilvano como «mi hermano mayor»; dos años de edad los separaban: 39 Gasol y 41 Bryant, en el momento del fallecimiento de este.

Esta historia de amistad me lleva a pensar en ese afecto personal que nace y crece animado por el trato; por el buen trato, claro. Cuántos amigos se han quedado en el camino, unos, como Bryant, llamados por Átropos, la mayor de las Moiras, antes de tiempo y otros por no haber sabido cuidar ese trato recíproco que es necesario para mantener la amistad.

Cuando eso ocurre es más que frecuente recordar los momentos pasados en ese periodo de amistad y, por tanto, tener muy presentes incluso a los ya ausentes. Cómo habríamos disfrutado juntos en determinadas circunstancias o qué habría podido hacer en mi lugar ante un problema o una duda. En el caso de que la interrupción de la amistad no haya sido por causa mayor la pregunta va más en el orden de intentar saber qué será de su vida, si habrá cambiado de trabajo o de lugar de residencia.

La primera posibilidad –la obligada desaparición– no tiene remedio, el recuerdo de lo vivido conjuntamente es lo único que nos sirve de argumento para mantener viva la amistad del compañero de juegos del barrio o del colega de la universidad o el cariño del familiar fallecido antes de tiempo.

La segunda coyuntura sí admite solución: tratar de recuperar la relación con quienes nos fueron cercanos y ahora no están en nuestro entorno, sea cual sea el motivo. Complicada solución, eso sí, cuando el espacio y la rutina alejan.

Son muchos los amigos que he dejado en el sector dental con los que ahora me es difícil mantener el contacto. Los que se fueron para siempre quedarán eternamente en mi memoria, como Kobe en la de Pau.

Así es la vida.

SEPES DIGITAL ACADEMY

24-25 ABRIL 2020
MADRID

ODONTOLOGÍA DIGITAL

CURSOS DE SEPES PRIMAVERA

TARIFAS REDUCIDAS HASTA EL 3 DE ABRIL

PARTICIPA EN EL SORTEO DE UN ESCÁNER INTRAORAL CON PORTÁTIL

ORDENADOR PATROCINADO POR:

sweden & martina

ESCÁNER PATROCINADO POR:

Carestream DENTAL

Inscribiéndote y asistiendo por solo 50 €*
a este interesante simposio de Odontología Digital

[CONFERENCIAS Y WORKSHOPS]

Roberto SPREAFICO, Massimo NUVINA, Guillermo PRADÍES, Cesare ROBELLO, Luis Carlos GARZA, Franco BRENNA, Francisco MARTÍNEZ RUS, Massimo GAGLIANI, Pablo GÓMEZ COGOLLUDO, Stefano PATRONI, Fernando GARCÍA-SALA, Faleh TAMIMI, Jaime JIMÉNEZ, Manuel MARTÍN LUQUE, Luis SEGURA-MORI, Manuel IZQUIERDO, Berta GARCÍA MIRA, Ferrán LLANSANA, Carlos PARRA, Rafael VILA, Ángel GAGO, Juan BALLESTEROS, Giuliano FRAGOLA.

INSCRIPCIONES Y RESERVA DE PLAZA PARA LOS WORKSHOPS EN **WWW.SEPES.ORG**

SEDE: Auditorio Mutua Madrileña

HORARIO: Viernes: 9:30 - 14:00 H y de 15:30-20:00 H
Sábado: 10:00 - 14:30 H

*Tarifa acogida a la promoción 50 AÑOS 50 €, válida para inscripciones de socios de SEPES realizadas hasta el 3 de abril. Consultar tarifas para no socios en la web.

DIGITAL DENTAL ACADEMY

SEPES
Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética

PARA QUE NO ESCAPEN AL CONTROL DEONTOLÓGICO DE LOS COLEGIOS PROFESIONALES

Presentan en el Senado la proposición de ley para la modificación de la Ley de Sociedades Profesionales

De izda. a dcha., Luis Alberto Calvo, R. Moreno, J. Aguilar, Antonio Román, Serafín Romero, Juan Mª Vázquez, Antonio Alarcó y Óscar Castro.

Con ello, se pretende asegurar la correcta aplicación de la Ley de Sociedades Profesionales en todos los casos en los que una sociedad tenga por objeto social la prestación de servicios profesionales.

Tras la reunión que tuvieron los Consejos Generales de Dentistas, Médicos, Farmacéuticos y Veterinarios con el Grupo Parlamentario Popular en el Senado, se ha presentado la proposición de ley relativa a la modificación de la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de Sociedades Profesionales (LPS).

A la reunión asistieron el presidente del Consejo General de Dentistas, Óscar Castro; el presidente del Consejo General de Farmacéuticos, Jesús Aguilar; el presidente del Consejo General de Colegios Médicos, Serafín Romero; y el presidente del Consejo General de Colegios Veterinarios, Luis Alberto Calvo.

Por parte del Grupo Parlamentario Popular estuvieron presentes Antonio Alarcó, portavoz de Sanidad del PP en el Senado; Antonio Román, vicepresidente segundo de la Comisión de Sanidad en el Senado; Rubén Moreno, miembro de la comisión de Sanidad del PP en el Senado; y Juan Mª Vázquez, senador del PP.

PROTECCIÓN DE LA PROFESIÓN

Esta ley prevé que aquellas sociedades que deban constituirse como sociedades profesionales -que son aquellas que se dedican a la prestación de servicios profesionales para cuyo ejercicio se requiere colegiación obligatoria- no escapen al control deontológico de los Colegios Profesionales, y, al mismo tiempo, contempla medidas para asegurar que el control empresarial queda en manos de profesionales colegiados.

Otros de los principios de mayor relevancia de la Ley de Sociedades Profesionales son la inscripción constitutiva de dichas sociedades en el Registro Mercantil, la flexibilidad organizativa, el carácter de norma de garantías y el sometimiento al control deontológico de los Colegios Profesionales. Sin embargo, existen resquicios legales que permiten el acceso al Registro Mercantil de auténticas sociedades profesionales como si fueran sociedades de intermediación, quedando fuera del ámbito de aplicación de la LPS.

Óscar Castro explica que «escándalos sanitarios como el cierre de iDental reflejaron las graves consecuencias que tiene permitir que sociedades mercantiles dedicadas a la prestación de servicios profesionales puedan operar libremente en el mercado como sociedades de intermediación, sin estar sujetas a las exigencias de la LPS ni a los controles deontológicos que se les exigen a los profesionales individuales que prestan dichos servicios. Con esta propuesta de modificación de la ley pretendemos asegurar su correcta aplicación».

El Consejo General de Dentistas y la SECOM CyC se unen para impulsar la prevención del cáncer oral

De izda. a dcha., los Dres. Florencio Monje, Óscar Castro y José Luis Cebrián.

El presidente de Consejo General de Dentistas, el Dr. Óscar Castro Reino, se ha reunido recientemente con los Dres. Florencio Monje Gil y José Luis Cebrián Carretero, presidente y presidente electo, respectivamente, de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial de Cabeza y Cuello (SECOM CyC).

En este encuentro, el Consejo General de Dentistas y la SECOM CyC se han comprometido a aunar esfuerzos para la consecución de objetivos comunes, entre los que se encuentra la prevención del cáncer oral. Cada año se detectan 600.000 casos de cáncer oral en todo el mundo, 7.000 en España. De todos ellos, solo se diagnostica de forma precoz un 25-30% de los casos.

Ambas corporaciones han acordado promover diferentes programas formativos sobre prevención del cáncer oral, dirigidos tanto a dentistas como a cirujanos maxilofaciales.

Otro de los temas tratados en la reunión fue la circular que el Servicio de Cirugía Oral y Maxilofacial del Hospital General Universitario Reina Sofía de Murcia está difundiendo entre los pacientes, donde se arremete gravemente contra los dentistas con afirmaciones como esta: «Hay un profesional no médico, con solo formación dental, que son los odontólogos, sin formación médica ni formación quirúrgica que se dedican a tratamientos dentales». Ambos muestran su absoluto rechazo ante este tipo de declaraciones que atentan de forma gratuita contra la profesión.

EL BOE PUBLICA EL NUEVO REGLAMENTO SOBRE LA POTESTAD SANCIONADORA DE LOS COLEGIOS DE DENTISTAS

El Boletín Oficial de Estado (BOE) ha publicado el nuevo Reglamento de Procedimiento para el Ejercicio de la Potestad Sancionadora de la Organización Colegial de Dentistas. Todo ello, después del acuerdo alcanzado en la Asamblea General del Consejo General de Dentistas el año pasado. Con la entrada en vigor de la nueva normativa que regula la función sancionadora de los órganos colegiales, queda derogada la anterior, existente desde 1999. Desde el Consejo General de Dentistas explican que «el paso del tiempo y las experiencias de su aplicación han hecho que fuera necesario implementar mejoras para aumentar la eficacia y agilidad administrativa en la tramitación de los procedimientos deontológicos. Tras esta modificación, ahora el procedimiento administrativo es más claro y sencillo». Este Reglamento será directamente aplicable bajo el régimen de transparencia en las actuaciones que realicen los Colegios de Dentistas, los Consejos de Colegios de las comunidades autónomas y el Consejo General de Dentistas de España para la exigencia de las responsabilidades disciplinarias en las que puedan incurrir los colegiados. Asimismo, se aplicará a las sociedades profesionales en caso de infracción de sus deberes profesionales, colegiales y/o deontológicos, sin perjuicio de la responsabilidad en que también pudieran incurrir sus miembros.

FEDESA, nuestro 50 aniversario y Expodental 2020

"Una estupenda coincidencia"

Coincidente con la XVI edición de Expodental 2020, Fedesa quiere celebrar sus 50 años al servicio del sector dental. 50 años de dedicación y esfuerzo fabricando equipos dentales siempre con el mismo objetivo: cumplir las necesidades de los profesionales de la odontología.

FEDESA inicia su actividad fabril en Diciembre de 1969 con la meta de convertirse en referente nacional en dos ámbitos diferentes pero complementarios: el confort para el paciente y la ergonomía para el profesional. Ninguna de estos objetivos puede alcanzarse sin unos desarrollos que combinen una estética atractiva con una buena relación calidad-precio.

En esta larga trayectoria profesional y empresarial, ha mantenido un diálogo constante con las necesidades del sector en todas sus facetas, adaptándose a las modificaciones en normativa y en requisitos estéticos en todos los mercados en los que está presente. Desde su internacionalización en los años 90, cualquier doctor en cualquier parte del mundo puede disfrutar de las prestaciones de un equipo FEDESA.

En la actualidad FEDESA tiene una alta cuota de ventas en el mercado nacional gracias a la profesionalidad de sus distribuidores. Tanto las grandes redes de venta que distribuyen líneas de producto en exclusiva como aquellos distribuidores ámbito regional que manejan la cartera de productos generales y permiten al fabricante estar al lado del profesional en cualquier punto de la geografía nacional. Además, la empresa dispone también de una tupida red de técnicos que aseguran un óptimo rendimiento del equipo.

En los mercados externos FEDESA continúa apostando

Unidad dental Arco

Unidad dental Electra Ambi

por la expansión internacional: no solo a la hora de consolidar mercados exteriores en el resto Europa en países como Francia, Inglaterra, Alemania, Italia, Bélgica, Polonia, Eslovaquia, Austria, Chequia, Rusia,... sino también seguir posicionándose en los mercados del Norte de África: Marruecos, Argelia, Egipto y Emiratos Árabes. Para ello, la presencia en ferias internacionales es clave para su visibilidad. FEDESA participa en ferias en toda Europa a través de su red de distribución, además de una presencia bienal en la feria internacional de Colonia.

La cita bienal de Expodental es una ocasión inmejorable para todas las empresas del sector de recibir de primera mano el feedback tan necesario para una mejora continua en los productos que ponen en el mercado, además de permitir a todas las empresas punteras presentar sus novedades en cuanto a equipos y prestaciones. En el caso de FEDESA, en su Stand el visitante encontrará toda su gama de productos actualizada y adaptada a las últimas necesidades del sector en cuanto a estética y ergonomía.

El **stand de FEDESA en Expodental 2020** se encuentra en el **Pabellón 4 stand 4C14**, donde encontrará nuestras Equipos dentales, así como en los stands de su red de distribución presente en la feria.

FEDESA, espera su visita y quiere agradecer a sus clientes nacionales e internacionales, así como la confianza continuada mostrada hacia nuestros Equipos dentales.

Unidad dental Astral

Fedesa
A lifetime

fedesa@fedesa.com
www.fedesa.com

EN LA ACTUALIDAD EXISTEN 11 CONSULTAS DE ESTE TIPO EN VARIAS CIUDADES ESPAÑOLAS

Las Clínicas Odontológicas Solidarias avaladas por la FDE atendieron a 6.594 personas en 2019

Las Clínicas Odontológicas Solidarias avaladas por el Consejo General de Dentistas y la Fundación Dental Española (FDE) atendieron durante 2019 a 6.594 pacientes y realizaron un total de 34.663 tratamientos.

De todos ellos, 5.541 fueron obturaciones, 647 colocaciones de prótesis completas, 1.231 endodoncias y 716 implantes. «A través de las Clínicas Odontológicas Solidarias se aspira no solo a una Odontología de atención básica, sino también a la realización de tratamientos específicos en pro de una Odontología ética y de calidad para aquellas personas con problemas económicos y sin posibilidades de afrontar una correcta salud oral», explica el Dr. Óscar Castro, presidente del Consejo General de Dentistas y de la Fundación Dental Española.

En la actualidad, existen 11 Clínicas Odontológicas Solidarias en varias ciudades de nuestro país: Melilla, Guipúzcoa, A Coruña, Albacete, Madrid, Barcelona, Lleida, Girona, Baleares, León y Sevilla. A ellas se ha sumado en 2020 la Clínica Odontológica Solidaria de Burgos. Estas clínicas dependen de los Colegios Oficiales de Dentistas y funcionan gracias a la labor que realizan los dentistas voluntarios que prestan sus servicios de forma altruista. Además, con el objetivo de educar en salud a las familias, los dentistas voluntarios organizan charlas para la promoción de la salud bucodental, transmitiendo la importancia de la higiene dental y los hábitos saludables.

Shutterstock/Bezikus.

NUEVA CONDENA POR UN DELITO DE INTRUSISMO PROFESIONAL Y DE LESIONES

El Juzgado de lo Penal nº 1 de Castellón ha condenado a un protésico dental como autor de los delitos de intrusismo profesional y de lesiones por imprudencia. Según la sentencia, el acusado, propietario de un laboratorio de Prótesis Dental en Castellón, ofrecía tratamientos odontológicos pese a carecer de la titulación oficial de dentista requerida para ello. Así, a principios de 2016 intervino a una paciente colocándole unas fundas dentales de porcelana y un puente ceramometálico, «lo que le provocó una reacción inflamatoria bucal severa, para lo que la misma precisó, además de una primera asistencia facultativa, un tratamiento posterior especializado estomatológico y farmacológico». Ante estos hechos constitutivos de un delito de intrusismo profesional y de lesiones por imprudencia, el Colegio Oficial de Dentistas de Castellón se presentó como acusación particular. Ahora, la jueza ha condenado al acusado a una pena de seis meses de prisión con accesoria legal de inhabilitación especial para el ejercicio de la profesión de protésico dental durante el tiempo de la condena y a la pena de seis meses de multa con una cuota diaria de seis euros. La sentencia no es recurrible ya que fue declarada firme en el propio acto de juicio dada la conformidad del denunciado.

INTERNATIONAL CONGRESS

bredent group days

LISBON 2020

APRIL 24TH – 25TH, 2020

BIOLOGICAL & DIGITAL DENTISTRY

IMPLANTOLOGY AND DENTAL TECHNICIAN PODIUM
WORKSHOPS · MASTER CLASS LECTURE · GALA EVENING

KEYNOTE SPEAKER

Dr. Maurice A. Salama

USA

REGISTRATION

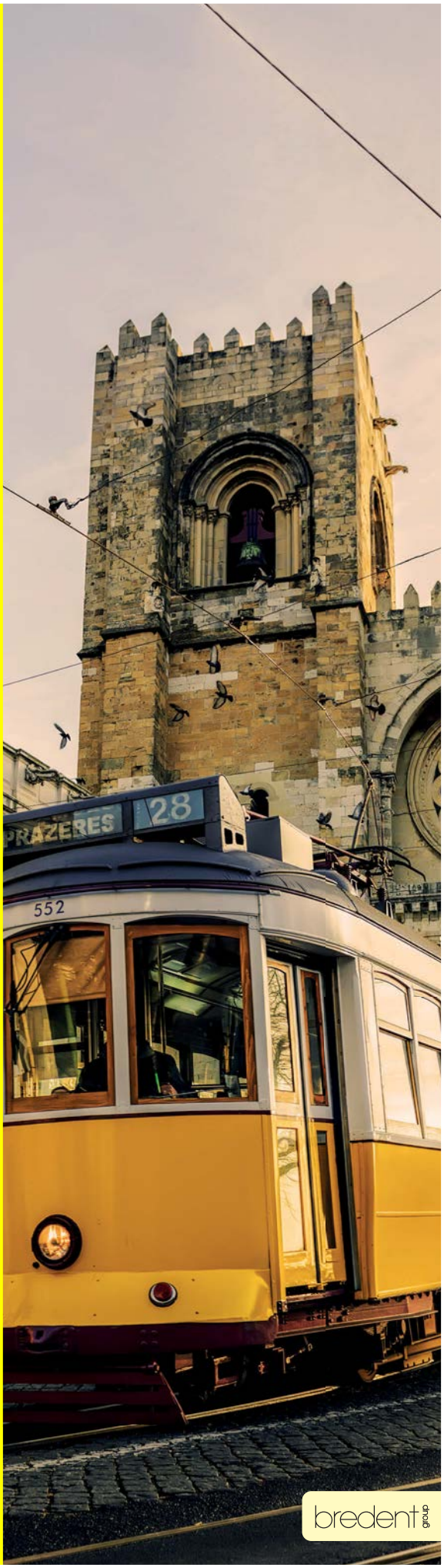
For more information and registration scan the QR-Code or visit

https://bredent-group-days.com/Lisbon-2020

Registration possible till March 15th, 2020

WITH FRIENDLY SUPPORT:

OREHAB MINDS Functional Oral Rehabilitation · DENTAL Concept Systems · mectron · W&H · IFZI



CON LA PARTICIPACIÓN DE DESTACADOS PONENTES NACIONALES E INTERNACIONALES

SOCE Málaga congrega a más de un millar de profesionales atraídos por el mundo digital

Mesa inaugural de SOCE Málaga. De izda. a dcha., los doctores Jaime Gil, Bruno Pereira, Imanol Donnay, María Paz Salido y Rafael Martínez de Fuentes.

La cita anual de la Sociedad Española de Odontología Digital y Nuevas Tecnologías dividió su programa en seis campos: Interdisciplinar, Nuevas Tecnologías, Digital, Gestión, Higienistas y ExpoSoce.

«Vivimos en una era de profunda transformación. Nunca el mundo ha cambiado tanto y tan deprisa. Algunos le llaman la cuarta revolución industrial, la de la digitalización y la inteligencia artificial. Muchos se sienten amenazados, otros se sienten entusiasmados. Y es que, en momentos de gran cambio, unos ven las dificultades y otros ven las oportunidades. De esto se trata este evento, de prepararnos para los nuevos desafíos y oportunidades que esta era magnífica nos presenta». Así inauguró el Dr. Bruno Pereira el Congreso de SOCE que se celebró en Málaga los días 31 de enero y 1 de febrero. Además, añadió: «Tenemos que estar orgullosos como colectivo ya que la Odontología es una de las especialidades médicas que más ha evolucionado digitalmente y España, dentro de Europa, es una de las pioneras en este campo».

Tras el presidente del evento, que congregó a más de un millar de profesionales, tomó la palabra el Dr. Jaime Gil, presidente del Comité Científico de la cita malagueña, quien puso el foco en SOCE, «una sociedad con una trayectoria espectacular fruto del trabajo de su junta directiva». En particular destacó dos puntos fuertes de su última etapa: su capacidad para atraer a los jóvenes –«esta sociedad es la sociedad de los jóvenes, y su congreso, la reunión que los jóvenes no se quieren perder»- y a la industria –«conseguir que tantas empresas, con la amplia oferta de congresos cursos y simposios vengan a este evento, es un éxito que no puede pasar desapercibido»-.

REFERENTES

En la mesa inaugural también estaban los doctores María Paz Salido y Rafael Martínez de Fuentes, integrantes del Comité Científico y de los que todos destacaron su implicación y duro trabajo en la organización y desarrollo del evento, y cómo no el presidente de SOCE, el Dr. Imanol Donnay, quien abrió su turno de palabra diciendo: «Bienvenidos a una manera de entender y de pasar a la acción en la transformación digital de la Odontología. Bienvenidos al presente de la Odontología Digital, pero sobre todo bienvenidos a un nuevo futuro». El Dr. Donnay destacó que «SOCE se ha convertido en sociedad de referencia y fuente de inspiración de tendencias y realidades para quienes tienen el compromiso de apostar por las nuevas tecnologías y el mundo digital. El número de socios crece, el mundo de la formación reglada y de postgrado está muy interesado en nuestras propuestas y la industria está cada vez más cerca de nuestros proyectos», añadió.

TEMAS PARA TODOS

Con una estructura dividida en los campos Interdisciplinar, Nuevas Tecnologías, Higienistas, Gestión y Digital, además de una amplia zona de exposición comercial, el programa científico de SOCE Málaga contó con un importante cartel de profesionales, clínicos y técnicos, tanto del ámbito nacional como internacional, que abordaron temas como «Flujo digital en la clínica diaria»,

Entre los asistentes al congreso, nos encontramos, de izda. a dcha., con Antonio Bowen (Comité Científico GD), Fernando de las Casas, Francisco Gutiérrez, presidente de ACADEN, y José Ávila (Comité Científico GD).

«Materiales y sus aplicaciones chairside», «Nuevos flujos de trabajo en cirugía guiada», «Tecnología 3D en la monitorización de los pacientes», «Restauraciones cerámicas 2020», «¿Cómo ser 100% digital en rehabilitaciones sobre implantes», «Prótesis removible en CAD/CAM» o «Uso de la ortodoncia invisible en Implantología», entre otros muchos.

Como novedad en este congreso, hubo un espacio específico para charlas cortas –*speech corner*– donde las empresas mostraron sus novedades de primera mano resolviendo las dudas in situ a los asistentes.

Por último, cabe destacar que desde SOCE ya se está trabajando en la próxima edición del Congreso, que se celebrará en 2021 en Valencia los días 29 y 30 de enero.

MÁS FOTOS EN GACETA DENTAL

BUKO RENT

¿Te gustaría tener tu propia clínica dental?

Consigue tu gabinete dental de alquiler

desde 18€/hora

SIN necesidad de inversión

RENTABILIDAD desde la primera hora

Gabinetes completamente EQUIPADOS

Las mejores zonas de Madrid, Valencia y Lisboa

91 382 53 24
91 730 74 73
www.bukorentdental.es

CON LA COLABORACIÓN DE SEPES Y LA SOCIEDAD PORTUGUESA DE ENDODONCIA (SPE)

Más de 300 dentistas se actualizan en Endodoncia en el XV Simposium de AEDE

De izda. a dcha., los doctores Miguel Miñana, Leopoldo Forner y José María Aranguren antes de la presentación del simposio.

La cita se consolida como uno de los eventos más importantes de la sociedad científica. Uno de sus objetivos es la formación continuada de los profesionales en este ámbito odontológico. La Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES) y la Sociedad Portuguesa de Endodoncia (SPE) fueron las sociedades invitadas de esta edición.

El Simposium de la Sociedad Española de Endodoncia (AEDE), que con carácter bienal analiza la principales novedades endodónticas, reunió en Madrid a más de 300 dentistas de toda España.

La cita ha alcanzado su XV edición como uno de los pilares fundamentales de la sociedad científica ya que, como afirmó el presidente de AEDE, Miguel Miñana, uno de sus principales objetivos es «la formación continua de los odontólogos en la especialidad de Endodoncia».

APUESTA POR LA FORMACIÓN

Los responsables de AEDE han valorado positivamente la evolución del Simposium. Durante la presentación del mismo, el Dr. Miñana destacó el carácter «dinámico y atractivo» de las jornadas. Por su parte, el Dr. Leopoldo Forner, presidente electo de AEDE, subrayó que «esta cita científica es una apuesta potentísima por la formación continuada. Desde su comienzo en 1992, el Simposium de Madrid ha atendido en su programa a los avances más importantes en el campo de la Endodoncia, especialidad que ha ganado protagonismo en los últimos años gracias al progreso en nuevas tecnologías». Por su parte, el Dr. Miñana subrayó que «el mayor conocimiento por parte de los pacientes y el avance digital, que ha conseguido que la tasa de éxito sea superior al 95%, han hecho que la Endodoncia esté mejor valorada en la actualidad».

«Lo que más interesa son las nuevas tendencias como la revascularización, el reimplante y el autotrasplante, que son técnicas que experimentan ahora un auge importante. Se está comprobando que mantener el diente es la mejor alternativa, antes que el implante», apuntó el Dr. José María Aranguren, secretario-tesorero de AEDE.

PONENCIAS BREVES

En esta XV edición, el Simposium de Madrid contó con la participación de 18 profesionales que abordaron a través de ponencias breves, de unos 25 minutos de duración, temas de gran interés científico como las restauraciones en terapia pulpar vital o las reabsorciones radiculares, entre otros. La Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética (SEPES) ha sido en esta ocasión la sociedad científica invitada y, por lo tanto, la restauración de dientes ha sido también uno de los asuntos destacados que se han analizado en la cita.

Por otro lado, durante el Simposium de AEDE intervino el doctor Antonio Gingeira, reconocido ponente internacional y miembro de la Sociedad Portuguesa de Endodoncia (SPE), una de las instituciones que han organizado el evento. Su conferencia se centró en la microcirugía endodóntica y en los avances que ha experimentado tras 25 años de utilización del microscopio.

INFINITAS SOLUCIONES

INFINITAS PERSONAS

Con los implantes Osteoplus encontrará una solución para cada caso, siempre con la garantía de una marca que lleva más de 20 años ofreciendo innovación y calidad al alcance de todos, sencillez en sus productos y con la garantía de una empresa sólida.

[NOVEDAD] SHI Cortical
Perfil de espira con gran capacidad de corte; ideal para mandíbula y huesos tipo I y II.

OSTEOPLUS® SYSTEM

Importación Dental Especialidades

www.importaciondental.com
T. 91 616 62 00 F. 91 616 15 06
importaciondental@importaciondental.com
Avda. de las Nieves 8. Pol. Ind. Las Nieves. 28935 Móstoles. Madrid

El Congreso de SCOI abordó en Salamanca la ciencia, la tecnología y la innovación en la Odontología Implantológica

Los doctores Aritza Brizuela y Antonio Jiménez, en el Palacio de Congresos de Salamanca, donde se celebró el encuentro.

La Sociedad Científica de Odontología Implantológica celebró la sexta edición de este encuentro con ponencias de primer nivel que pretenden llevar la ciencia a la clínica y actualizar los conceptos más destacados de este ámbito profesional.

El Palacio de Congresos de Salamanca sirvió de escenario del VI Congreso de la Sociedad Científica de Odontología Implantológica, celebrado del 13 al 15 de febrero. El encuentro contó con la asistencia de aproximadamente 300 profesionales, que se dieron cita para abordar todas las novedades y conceptos de esta área de la Odontología.

Tras las presentaciones del presidente de SCOI, el Dr. Aritza Brizuela, y del presidente del Congreso, el Dr. Antonio Jiménez, comenzaron las conferencias y las comunicaciones orales. El Dr. Pablo Galindo fue el encargado de abrir las intervenciones con su ponencia titulada «Rol del tejido blando en el desarrollo de la patología periimplantaria».

NEXO DE UNIÓN ENTRE CIENCIA Y CLÍNICA

En declaraciones a Gaceta Dental, el Dr. Aritza Brizuela, presidente de SCOI, valoró positivamente el encuentro, «un Congreso que para la Sociedad ha sido muy importante». Asimismo, destacó que SCOI «comulga mucho con la idea de que no puede haber un divorcio entre la ciencia y la clínica. Hay profesionales que tienden a considerar elitista la visión de la Odontología y la Medicina basada en la ciencia, pero se ha demostrado que no, es decir, que prácticamente todo es transportable, extrapolable y tiene un sentido adecuado».

Por su parte, el Dr. Antonio Jiménez, presidente del Congreso, celebró el crecimiento de SCOI y que Salamanca haya acogido esta nueva edición del encuentro. «Para mí ha sido una grandísima ilusión, todas mis raíces están aquí, soy profesor de la Universidad de Salamanca, mi padre era catedrático y es muy emocionante estar aquí».

FORMACIÓN 2020: TÉCNICA MOLDEADO A PRESIÓN 3 DE ABRIL • ALINEADOR ESTÉTICO INVISIBLE 15 DE MAYO

IMPRODENT 3000

EVOLUCIÓN HACIA EL AJUSTE PERFECTO. POR UN PRECIO JUSTO.

NUEVA LINEA DE PRÓTESIS CAD-CAM

CORONA CR-CO.....35,50€
CORONA ZR.....75,00€
CORONA S/I CR-CO.....47,50€
FÉRULA DE DESCARGA RÍGIDA.....31,50€
PRÓTESIS COMPLETA.....62,00€
FLEXITE DESDE.....65,00€
ESQUELÉTICOS DESDE.....66,00€

*PODEMOS RECIBIR CUALQUIER ARCHIVO STL PARA LA REALIZACIÓN DE TUS PRÓTESIS.

Calle Rodríguez San Pedro, 2
Puerta 806. 28015 Madrid
Tel.: 91 831 96 04

info@improdent.com
www.improdent.com

Licencia Sanitaria Importación Nº 6168-PS Fabricación 0050/M

La SMMAX celebra la IV edición de su Congreso bajo el lema «Vamos de la mano. Cirugía Ortognática & Ortodoncia»

De izda. a dcha., Luis Naval, Joseba Andoni Barroeta, Enrique Ruiz Escudero, Florencio Monje y José Ignacio Salmerón.

El Hospital General Universitario Gregorio Marañón acogió los días 6 y 7 de febrero el IV Congreso de la Sociedad Madrileña de Cirugía Oral y Maxilofacial (SMMAX) bajo el lema «Vamos de la mano. Cirugía Ortognática & Ortodoncia». El acto inaugural del encuentro contó con la presencia de Enrique Ruiz Escudero, consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, quien alabó la labor de los profesionales sanitarios que trabajan en el ámbito de la Cirugía Oral.

En el encuentro también estuvieron presentes el director gerente del Hospital Gregorio Marañón de Madrid, Joseba Andoni Barroeta; el presidente de la SMMAX, Luis Naval; el jefe del Servicio de Cirugía Maxilofacial del Gregorio Marañón, José Ignacio Salmerón; y el presidente de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial de Cabeza y Cuello (SECOM), Florencio Monje.

El Congreso de la SMMAX coincide con su sexto aniversario. Según el presidente de la Sociedad, Luis Naval, durante estos años se ha apostado por la formación continuada y la colaboración entre distintas especialidades y áreas médicas en pro de la mejora y la innovación en Cirugía Oral.

El presidente de la Sociedad Española de Cirugía Oral y Maxilofacial de Cabeza y Cuello (SECOM), Florencio Monje, precisó que «la SMMAX aúna posiblemente a los hospitales más potentes de España y a sus Servicios de Cirugía Maxilofacial».

Asimismo, elogió la formación que existe en España al respecto gracias a congresos y encuentros como este. «Antes teníamos que salir a formarnos fuera. Y ahora viene mucha gente a formarse aquí y somos nosotros los que salimos fuera a dar conferencias. Tenemos que mejorar, pero la Cirugía Maxilofacial tiene un protagonismo fundamental en tema de asistencia, número de intervenciones en la sanidad pública y también va aumentando mucho en la sanidad privada», concluyó.

Noticias coe

DESCUENTOS EXCLUSIVOS EN EXPODENTAL

En esta nueva edición de Expodental, La Tienda del Dentista tendrá descuentos exclusivos para los asociados a COE que superarán cualquier expectativa que los asociados tengan.

Nadie podrá igualar las condiciones y precios que La Tienda del Dentista otorgará a esta unión de profesionales, por lo que estaremos atentos.

COMENZAMOS GRANDES CAMBIOS EN REDES SOCIALES

COE informa que ha abierto un perfil nuevo en sus Redes Sociales solo para Círculo de Odontólogos y Estomatólogos, separándolo así de Dentistas COE, al que antes estaban unidos y dándole de esta forma, un enfoque más profesional dirigido solo a los odontólogos.

Por este motivo, solicitan a sus asociados que empiecen a seguirles en esta nueva etapa a través de sus Redes, ya que en ellas encontrarán actualizada toda la información de las interesantes acciones que COE desarrolla, como, por ejemplo, en Dentistas COE con la captación de pacientes para las clínicas.

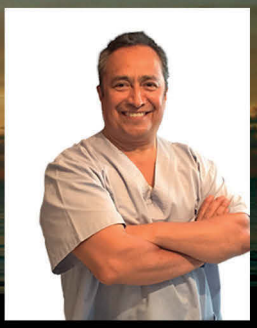
cursoimplantes

NUESTRA EXPERIENCIA ES LA BASE DE TU CONOCIMIENTO

Dr. Alberto
de Vega Cabezudo

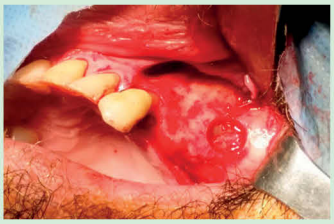
Dr. Alberto
García de Blas

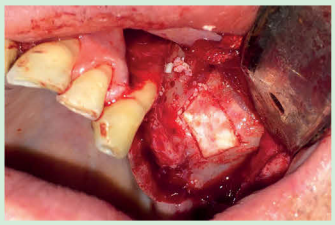
Dr. José Luis
Fernández Bordes

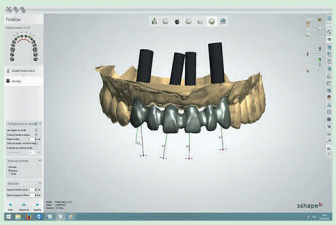


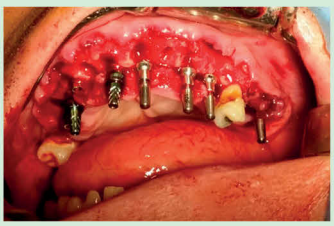
Dr. Humberto
López Pérez

Próximo curso 6 al 14 de Junio de 2020





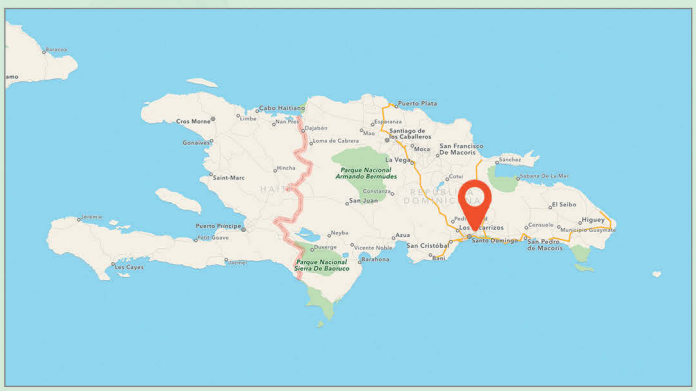




Cursos de Implantología República Dominicana

NIVEL	
BÁSICO	4300.00 €
SEMIAVANZADO	4600.00 €
AVANZADO	4900.00 €

INFORMACIÓN Y RESERVA DE PLAZAS
formacion@cursoimplantes.com
Tel: (+34) 609.226.881



Visita nuestra web
www.cursoimplantes.com

APÚNTATE

Empresa colaboradora

recursosmédicos

ORGANIZADO POR EL DR. ALBERTO ALBADALEJO

El VI Simposio de Ortodoncia Multidisciplinar reunió a 1.500 asistentes en Madrid

El sello de los simposios organizados por el Dr. Albadalejo combinan ciencia y arte.

Kinépolis Ciudad de la Imagen de Madrid fue la sede del VI Simposio de Ortodoncia Multidisciplinar que contó con la participación de más de 1.500 personas. El Dr. Alberto Albadalejo, organizador del evento, en declaraciones a Gaceta Dental, alertó sobre los peligros de ejercer la Ortodoncia sin una formación reglada.

«Es un auténtica irresponsabilidad y un peligro que se esté ejerciendo el uso de alineadores por personas sin conocimiento ninguno de Ortodoncia y Ortopedia. Sí, estamos teniendo un *boom*, una plétora brutal en la que se pone Ortodoncia en todas las clínicas, pero se está haciendo la mayoría de veces por personas cuyos conocimientos son nulos», declaró el Dr. Alberto Albadalejo durante la sexta edición del Simposio de Ortodoncia Multidisciplinar que se celebró del 6 al 8 de febrero en Madrid. Este problema es una consecuencia, a juicio del doctor, de que «la Ortodoncia no sea una especialidad reglada en España y, por tanto, se pueda aprender en un máster de tres años o en un curso de un fin de semana».

MIX DE CIENCIA Y ARTE

En sus declaraciones a Gaceta Dental, explicó que «la universidad tiene que intentar reglar, tomar la batuta y ser la cabeza visible de la Ortodoncia». Dentro de esta regularización, el Dr. Albadalejo considera que debe tenerse en cuenta el alineador «porque no es otra cosa diferente a la Ortodoncia y tiene que hacerse por especialistas».

La sexta edición de este simposio, que por tercer año consecutivo se celebró en Kinépolis Madrid, congregó a más de 1.500 personas que asistieron a las conferencias de veinte ponentes de alto prestigio nacionales e internacionales. «Este congreso tiene muy buena respuesta porque es muy económico, súper dinámico y muy jovial. Como profesionales estamos muy liados con nuestro trabajo diario y, encima, el fin de semana, nos formamos. Por eso hay que combinar ciencia con algo lúdico», destacó el organizador del evento. Asimismo, subrayó que «la gente estaba cansada de una Ortodoncia apolillada en España, siempre igual, muy monótona. La Ortodoncia no es así, la Ortodoncia es divertida, tiene que generar ilusión, la Ortodoncia es un arte. Con esta idea, vinculamos todos los años el arte de la Ortodoncia con otro arte. Un año sinergia con el cine, otro con la pintura y, este año, con las culturas del mundo».

El tratamiento multidisciplinar con alineadores u ortodoncia lingual, los nuevos retos del tratamiento multidisciplinar y la visión contemporánea del diagnóstico y la planificación del tratamiento multidisciplinar fueron los bloques temáticos en los que se estructuró el programa científico, que incluyó también dos cursos presimposio a cargo de los doctores David Sarver y Waddah Sabouni, además de un curso específico para higienistas y auxiliares.

Expodental 2020
Feria de Madrid 12-14 marzo
Stand 2C05

Rev. 2019-12

sympress

Sympress es la mezcladora automática diseñada para mezclar de manera fácil y rápida materiales de impresión en cartuchos 5:1.

Ofrece altas prestaciones y la máxima calidad y funcionalidad. Permite mezclar todos los productos Zhermack con relación 5:1 (Putty, Heavy Body y Monophase) y es compatible con los principales sistemas 5:1 del mercado.

Sympress, as easy as pressing a button.

*Pruebas internas de Zhermack.

Puntal patentada

Reduce un 18 % el desperdicio de materiales
Respecto a las puntas mezcladoras tradicionales.*

Tlf. gratuito 900 99 39 52 | www.zhermack.com

No todos los productos se venden en todos los países.
Para obtener más información sobre la disponibilidad de productos, comuníquese con su representante local.

Zhermack
Dental

CON LA ENTREGA DE BECAS, PREMIOS Y DISTINCIONES A DESTACADOS PROFESIONALES

El COEM celebra Santa Apolonia 2020

Durante los actos de celebración de Santa Apolonia, el pasado 8 de febrero, se produjo la investidura y toma de posesión de la nueva Junta de Gobierno de la organización.

El Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM) organizó del 5 al 9 de febrero una serie de actos con motivo de la celebración de Santa Apolonia 2020. Dentro de esta programación se entregaron el sábado 8 de febrero también las Becas, Premios y Distinciones que reconocen a los profesionales del sector de la Odontología. Entre ellos, destacan las Medallas de Oro otorgadas al Mérito Científico a los doctores Eugenio Grano de Oro, Mª Dolores Oteo y Mª Luisa Somacarrera (ver páginas 152-160) y las Medallas de Oro al Mérito Colegial, que recibieron los doctores Juan Antonio Casero, Tarek el Halabi y Germán Zarandieta.

Por su parte, los doctores Rocío Cerero, Victoriano Serrano y Carlos Oteo, miembros del Comité Científico de Gaceta Dental, fueron distinguidos, entre otros profesionales, con el Diploma a Colegiados Honoríficos.

Los Dres. Rocío Cerero, Victoriano Serrano y Carlos Oteo (miembros del Comité Científico de Gaceta Dental), recibieron sus correspondientes diplomas a Colegiados Honoríficos.

La convocatoria sirvió también para celebrar el acto de investidura y toma de posesión de la nueva Junta de Gobierno del COEM que, un año más, encabezará el Dr. Antonio Montero. En sus palabras al auditorio mostró el compromiso, que mantendrá durante los próximos cuatro años, por «defender y representar a la profesión. Hemos perdido prestigio y tenemos que recuperarlo». De este modo, destacó las diez campañas realizadas en la última legislatura con este objetivo, en base a proteger y garantizar la seguridad en la atención bucodental de los pacientes.

Además, el Dr. Antonio Montero hizo referencia al procedimiento sancionador de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en el que están inmersos a raíz de una denuncia de Dentix e iDental. «En este sentido somos responsables. No vamos a ir en contra de la libre competencia recomendando a la población que vaya a un dentista de confianza, en lugar de a una clínica marquista. Pero, tampoco vamos a callarnos a la hora de denunciar la mala praxis, la publicidad engañosa y las estafas a los pacientes», advirtió.

ACCIONES CONCRETAS

El nuevo equipo de Gobierno del COEM centrará sus esfuerzos en la protección del colegiado para «intentar hacerles la vida más fácil». Otra de sus prioridades será la de defender el convenio firmado con la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid sobre atención bucodental infantil, que lleva funcionando

El Dr. Luis Sánchez-Labrador posa con su Premio Anual a la Mejor Primera Publicación en la revista Científica Dental. En la imagen le acompañan otros firmantes del trabajo. De izda. a dcha. los doctores José María Martínez, María Martín y Juan López-Quiles (miembro del Comité Científico de Gaceta Dental).

El Dr. Montero durante su discurso en el acto de investidura.

dos años con más de 900 dentistas adscritos. «Hemos tratado a 40.000 niños y hemos obtenido una facturación de cinco millones de euros que han repercutido en los colegiados», ha apuntado el Dr. Montero.

La lucha contra el intrusismo profesional es también una de las bases de esta legislatura. «No solamente la persona que no tiene título y trabaja en una clínica de forma clandestina, ahora hay un intrusismo más larvado que procede de sectores próximos a la profesión y que están pretendiendo atribuirse unas competencias que la ley no les da», concluyó el presidente del COEM.

MÁS SANTA APOLONIA
GACETA DENTAL

Lupas de Magnificación
y Sistemas de iluminación para Odontólogos

DESIGNS FOR VISION

2019 REALITY Four Star Award

Aumentos desde 1.7X a 6.0X.
Lupas: Galileo, Kepler y Serie Micro.
Lupas Panorámicas.
Lupas para estudiantes.
Sistemas de iluminación inalambricos.

Stand 8E34

avs@baja-vision.com
info@DesignsForVision.com

POR LA PUBLICACIÓN EN LA VERSIÓN DIGITAL DE EL PAÍS DE UNA INFORMACIÓN CONFUSA

El COEM alerta sobre el uso de blanqueamientos dentales sin la supervisión de un dentista

La organización colegial madrileña subraya que es necesario que se extremen las precauciones al adquirir cualquier tipo de producto relacionado con la salud bucodental en las plataformas de comercio electrónico.

El Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de la I Región (COEM) quiere alertar a los consumidores y usuarios de que los tratamientos de blanqueamiento dental, sin la necesaria supervisión y prescripción de un odontólogo, entrañan importantes riesgos para la salud, que pueden tener graves repercusiones en colectivos vulnerables. Del mismo modo, desaconseja adquirir directamente productos blanqueadores sin el control, consejo o prescripción de un dentista y, mucho menos, a través de Internet –en cuyo caso se desconoce la procedencia y composición de los productos–.

Esta alerta se formula partiendo del contenido del artículo «Probamos 4 kits de blanqueamiento dental: el mejor se vende en Amazon por menos de 20 euros», publicado en la versión digital de El País, el pasado martes 4 de febrero. En dicho artículo, una periodista, según se indica, experta «en el periodismo tecnológico», lleva a cabo una prueba sobre 4 kits de blanqueamiento dental comercializados a través de la web Amazon a precios por debajo de los 30 euros.

ALTERNATIVA SOSPECHOSA

«Dicho artículo se plantea como una alternativa a los tratamientos realizados por los profesionales dentistas en clínica dental, pero omite los posibles riesgos, así como la normativa y las recomendaciones de las autoridades competentes, que exigen y aconsejan que dichos tratamientos sean realizados por un dentista», denuncian desde el COEM. De este modo, estudian las acciones a tomar para la rectificación o retirada de dicho artículo, así como contra la comercialización de este tipo de productos sin control alguno a través de Internet.

El CANAL COEC lleva la consulta a la sala de espera

El Colegio Oficial de Odontólogos y Estomatólogos de Catalunya (COEC) ha lanzado una nueva iniciativa para sus colegiados. Se trata del CANAL COEC, una plataforma de comunicación que permite transmitir información contrastada de una forma dinámica y entretenida para los pacientes. El CANAL COEC contiene información audiovisual, con vídeos explicativos y contenidos gráficos validados previamente por el Colegio, que se podrá usar en las salas de espera y otros espacios de las consultas para transmitir a los pacientes y familiares información útil sobre el cuidado bucodental. A través de un sencillo dispositivo será posible transformar cualquier televisor para acceder a este nuevo canal de comunicación. «Hemos apostado por esta iniciativa, que ponemos a disposición de nuestros colegiados y que, además, garantiza una información de rigor y contrastada, logrando que la sala de espera se integre mucho más dentro de la consulta», asegura el Dr. Antoni Gómez, presidente del COEC. El proyecto cuenta con un paquete de contenidos que incluye inicialmente 46 vídeos, así como diferentes contenidos gráficos sobre consejos de salud bucodental. Tanto los vídeos como el resto de los contenidos se irán actualizando y ampliando de forma periódica. Para llevar a cabo esta apuesta, el COEC contará, en este proyecto, con un partner tecnológico: DigimEvo.

CONGRESO INTERNACIONAL ODONTÓLOGOS Y PROTÉSICOS

LEAVE A MARK!

ENTRE ARTE Y CIENCIA EN PRÓTESIS FIJA Y REMOVIBLE

MADRID 25-26 SEPTIEMBRE

PONENTES DEL EVENTO:

TDP FABRIZIO COPPOLA
DR. HERNAN LOPEZ RUBIN / TDP ALFREDO SALVI
DR. ROSARIO ACAMPORA / TDP CIRO SIMONETTI
TDP DAVID JUAN SALVADOR
DR. GABRIELE VACCARO
DR. ANDREAS VILLANUEVA ORTIZ
DR. EMILIANO FERRARI / TDP EMANUELE GIUNCHI / TDP LUCA CATTIN
TDP JANDRO DIAZ
DR. ROBERTO SCRASCIA / TDP LUIGI SECONDO

HOTEL ELBA MADRID ALCALÁ

CALLE DE ALCALÁ, 476, 28027 MADRID, SPAIN

ACCION PLANETARIA

ODONTO ACADEMY by Paolo Micell

Durante el evento un escultor realizará una obra de arte tallada en madera donde cada participante podrá contribuir creando parte de la escultura "LEAVE A MARK"

TODO LO RECAUDADO EN EL EVENTO SERÁ DONADO A LA ONG ACCIÓN PLANETARIA

PARA MÁS INFORMACIÓN:
FRANCESCA: +39 3921576132 +39 051244510

CUSTOMERCARE@RHEIN83.IT
WWW.RHEIN83.COM

SEPARADOR LABIAL
CON ASPIRACIÓN
EVITA LA CONTAMINACIÓN CRUZADA.
DEMO SHOW EN EXPODENTAL
obf
Oral BioFilter
MEJOR ACCESIBILIDAD.
MAYOR SEGURIDAD.
MÁS COMODIDAD.
MÁS HIGIÉNICO.
ERGONÓMICO.
Ver vídeo producto
12-14 MAR 2020
EXPODENTAL
PABELLÓN 2 - STAND: 2E04
www.oralbiofilter.com
Astradentium
protechno
ADVANCED PRODUCTS FOR DENTAL
Distribuidor Oficial España
Sanhigía
dcomercial@sanhigia.com
Tfn: 976 179 346

SEMO firma un acuerdo con el Simposio Internacional de Avances en Cáncer Oral

La Dra. Rocío Cerero y el director del encuentro, el Dr. José Manuel Aguirre Urízar, durante la firma del convenio de colaboración.

La Sociedad Española de Medicina Oral rubrica un convenio de colaboración con los organizadores de la octava edición de este encuentro, que se celebrará el próximo mes de mayo en Bilbao.

La Sociedad Española de Medicina Oral (SEMO) ha firmado un convenio de colaboración con el VIII edición del Simposio Internacional de Avances en Cáncer Oral hacia un mayor abordaje de los avances científicos en cáncer oral.

La presidenta de la Sociedad, la Dra. Rocío Cerero; y el director del encuentro, el Dr. José Manuel Aguirre Urízar, se han reunido para establecer dicha colaboración. El encuentro tendrá lugar los días 8 y 9 de mayo en Bilbao.

Del programa preliminar del simposio destaca el taller titulado «Diagnóstico Diferencial Clínico-patológico de las lesiones orales hiperplásicas asociadas a VPH», por los brasileños Felipe Fonseca y Oslei Paes de Almeida. Tras el acto inaugural se desarrollarán una serie de conferencias: Rehabilitación oral con implantes en pacientes con cáncer oral, por Andre Caroli; Infección oral por VPH y riesgo de cáncer orofaringeo, por Maria Gabriella Doná; Características clinicopatológicas de la transformación maligna del liquen oral, por Miguel A. González Moles; y Aspectos clinicopatológicos del osteosarcoma de los maxilares, por Isaäc van der Waal.

Las ponencias de la segunda jornada del encuentro se centran en la Transformación maligna de los quistes odontogénicos, ¿verdad o falacia?, por Adalberto Mosqueda; Lesiones de la mucosa oral causadas por terapias dirigidas contra el cáncer, por Marco Carrozzo; Tratamiento quirúrgico conservador de las neoplasias benignas de los maxilares, por Andre Caroli; y Microbios y cáncer oral, por Saman Warnakulasuriya.

EN MARZO VEN A VISITARNOS A EXPODENTAL 2020

Conoce de primera mano nuestros productos Smart Implant Solutions® así como todas las novedades que tenemos para este año. Te esperamos.

EXPODENTAL
12-14 MARZO MARCH 2020
www.ifema.es/expodental
Organiza Organised by IFEMA Feria de Madrid

Stand
8D14
Pabellón 8

THINK DIGITAL 2020

www.smartimplantsolutions.com (+34) 943 322 812 info@smartimplantsolutions.com
PARQUE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO DE GIPUZKOA - Pº Mikeletegi 69, 20009 San Sebastián

TRAS LA INICIATIVA DE LOS COLEGIOS DE DENTISTAS, FARMACÉUTICOS, MÉDICOS Y PODÓLOGOS

Navarra estrena el sistema que evita la falsificación de las recetas privadas

Foto de familia con los representantes de las organizaciones sanitarias y colegiales que han participado en la presentación de la eReceta en Navarra.

La Comunidad Foral de Navarra se adhiere así al sistema de validación impulsado por los Consejos Generales de Dentistas, Farmacéuticos, Médicos y Podólogos.

El sistema de validación de la receta privada en soporte papel ha comenzado a funcionar en la Comunidad Foral de Navarra. Se trata de una iniciativa conjunta de los Consejos Generales de Colegios Oficiales de Dentistas, Farmacéuticos, Médicos y Podólogos que garantiza la autenticidad de la receta privada, evitando así su falsificación. Navarra se suma así al éxito del proyecto iniciado y presentado en Guipúzcoa en julio de 2019.

El acto de presentación del nuevo sistema tuvo lugar en la sede del Colegio Oficial de Médicos de Navarra con la asistencia de la consejera de Salud de Navarra, Santos Induráin; el presidente del Consejo General de Colegios Médicos, Serafín Romero; el presidente del Consejo General de Colegios Farmacéuticos, Jesús Aguilar; el vicepresidente del Consejo General de Dentistas, Francisco José García; y el secretario general del Consejo General de Colegios de Podólogos, Rafael Navarro.

RECETA ELECTRÓNICA PRIVADA

Asimismo, el acto contó con la asistencia de los presidentes de los Colegios Oficiales de Médicos, Farmacéuticos, Dentistas y Podólogos de Navarra, Rafael Teijeira, Marta Galipienzo, Óscar Pezonaga y Luis Arigita, respectivamente.

Entre las ventajas del sistema de validación puesto en marcha destaca el refuerzo del carácter oficial y sanitario de la receta privada, la imposibilidad de la dispensación repetida de medicamentos empleando la misma receta, una mayor defensa frente a posibles actividades abusivas o fraudulentas, así como ofrecer una mayor seguridad a los pacientes.

EL PAPEL DEL DENTISTA, CLAVE

De acuerdo con Francisco José García, vicepresidente del Consejo General de Dentistas, «con este sistema se otorga al paciente la plena garantía respecto a los medicamentos y productos sanitarios que le son prescritos por los profesionales. Y no debemos olvidar que uno de los objetivos primordiales de la receta es evitar el intrusismo profesional». Además, ha recordado que esta iniciativa supone una barrera a la automedicación descontrolada: «Las profesiones sanitarias aquí representadas somos conscientes de la responsabilidad de informar adecuadamente a los pacientes en aras de un idóneo uso racional de los medicamentos. De hecho, el Consejo General de Dentistas colabora activamente junto con el Ministerio de Sanidad en las campañas que se desarrollan en el marco del Plan Nacional frente a la Resistencia a los Antibióticos, con el objetivo de reducir su consumo».

Runyes®
FOCUS ON DENTAL

3DS INTRAORAL SCANNER

PRECISIÓN (10µm)
RAPIDEZ (escaneado)
PRECIO (invatible)

Valdent

EXPODENTAL 2020 · 12-14 JUNIO · STAND 6A01

www.valdent.com
valdent@valdent.com
964 251 057

COMO LA LEY DE SOCIEDADES PROFESIONALES O LA PLÉTORA ROFESIONAL, ENTRE OTRAS

El Colegio de Dentistas de Aragón aborda con Ciudadanos las necesidades de la profesión

En la reunión, desde el Colegio de Dentistas de Aragón se plantearon soluciones para evitar casos como el de iDental.

La reforma de la Ley de Sociedades Profesionales, el decreto de publicidad sanitaria y la plétora profesional fueron algunos de los temas que se trataron en una reunión entre los representantes de ambas entidades.

El presidente del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Aragón, Jaime Alfonso, mantuvo un encuentro con la diputada de Ciudadanos en las Cortes de Aragón, Susana Gaspar. En la reunión, a la que también asistieron el secretario del Colegio, Rafael González del Castillo y su representante legal, José Antonio Sanz, se abordaron varios temas de interés para la profesión de la Odontología.

«Para dar una solución a los afectados de iDental son necesarios más recursos económicos porque, aunque el Gobierno de Aragón tenga la intención de incluir su atención en la cartera de servicios sanitarios, ésta es una medida que dará sus resultados a largo plazo. Los afectados necesitan una respuesta inmediata», explicó Jaime Alfonso. Además, añadió que «también es muy importante tomar medidas para que esto no vuelva a suceder».

Para ello, sostienen desde el Colegio, es importante que se reforme la Ley de Sociedades Profesionales, «en este momento, hay una serie de sociedades de intermediación que impiden a los colegios profesionales ejercer una supervisión para evitar que sucedan casos como los de estas clínicas», aseguró Jaime Alfonso. Se trata de una ley nacional, por lo que su reforma depende del Ejecutivo central. Precisamente, a principios de este mes se presentó en el Senado la ley que modificaría la Ley de Sociedades Profesionales para asegurar que el control empresarial queda en manos de profesionales colegiados, (ver pág. 188).

PUBLICIDAD SANITARIA Y PLÉTORA PROFESIONAL

A este respecto, la diputada de Ciudadanos, Susana Gaspar, y los representantes del Colegio de Odontólogos y Estomatólogos de Aragón, trataron otros temas como el del decreto de publicidad y la plétora profesional, aspectos que tienen que ver con la aparición de negocios como iDental. «Hay que tener en cuenta que la Organización Mundial de la Salud (OMS) establece que ha de haber un dentista por cada 3.500 ciudadanos y actualmente, en Aragón, estamos con un dentista por cada 1.200. Se trata de una cifra que triplica lo recomendado», explicó Jaime Alfonso.

El Ejecutivo autonómico tiene la intención de incluir en la cartera de servicios sanitarios la atención bucodental, pero ante lo costoso de esta medida, lo «lógico sería establecer prioridades como personas mayores con bajos recursos, personas con algún tipo de discapacidad y los niños», concluyó el presidente de los odontólogos aragoneses.

ADIN
ADIN IBÉRICA - DENTAL IMPLANT SYSTEMS

IFEMA Feria de Madrid
EXPODENTAL
Salón Internacional de Equipos, Productos y Servicios Dentales

Stand 4F10

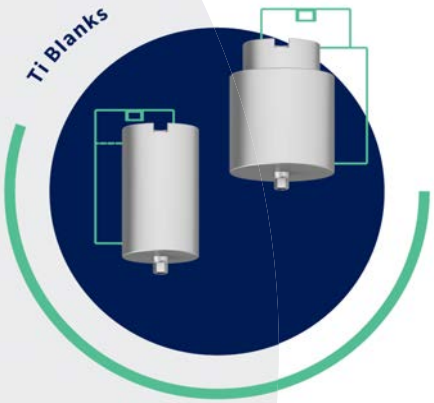
TOUAREG™-NP 3.0mmD
Plataforma NP para rebordes y espacios estrechos

TOUAREG™-UNP 2,75mmD
Plataforma UNP para rebordes y espacios muy estrechos

TOUAREG™-WP 4.3/5.0mmD
para rebordes y espacios amplios

TOUAREG™-RP 3.5mmD
Plataforma RP para rebordes y espacios de tamaño medio

Los nuevos **Ti Blanks / Pre-milled** están disponibles para todas las conexiones del Adin Implant System



PRÓXIMOS CURSOS

Prostodoncia aplicada al plan de tratamiento quirúrgico

20 y 21 marzo de 2020.

Dictante
Fernando Rojas-Vizcaya, DDS, MS

Adjunct Assistant Professor, Department of Prosthodontics UNC (Chapel Hill, NC, EE.UU.). Fundador y Director del Mediterranean Prosthodontic Institute (Castellón, España), Director del Charter Chapter España de la Academy of Osseointegration. Práctica privada exclusiva en Prostodoncia y Cirugía Implantológica (Castellón, España).

Curso teórico-práctico de implantes personalizados

22 de mayo de 2020.

Dr. Manuel Chamorro Pons

Especialista en Cirugía Oral y Maxilofacial, Hospital Univ. La Paz. Jefe del servicio de Cirugía Maxilofacial. Hospital Ruber Juan Bravo.

Dr. Javier Arias Gallo

Especialista en Cirugía Oral y Maxilofacial Hospital Univ. La Paz. Servicio de Cirugía Maxilofacial. Hospital Ruber Juan Bravo.

Dr. Rui Coelho

Fundador y Director de BoneEasy. Licenciado en Medicina Dentaria. Estudios de posgrado en Cirugía Oral y Maxilofacial, Implantología y Rehabilitación Oral.

EMPRESA ADHERIDA fenin CÓDIGO ÉTICO

Zaragoza Telf.: +34 976 51 59 41 / **Barcelona** Telf.: +34 934 19 47 70
info@araguaneydental.com /www.araguaneydental.com

ARAGUANEY® DENTAL

EN ABRIL DE 2020, LA EFP LANZARÁ UNA CAMPAÑA DE DIVULGACIÓN

La periodontitis eleva el riesgo de padecer enfermedad cardiovascular aterosclerótica

El profesor Mariano Sanz fue co-coordinador del Perio-Cardio Workshop.

El informe de consenso entre la EFP y la WHF, elaborado por los principales expertos en Medicina periodontal y cardiovascular, explica la evidencia más reciente sobre las asociaciones entre las dos enfermedades. Según el trabajo, existe una gran cantidad de evidencia que muestra asociaciones independientes entre periodontitis severa y enfermedad cardiovascular.

Ya se sabía, pero hasta el momento no se contaba con un informe potente, riguroso y exhaustivo que corroborase la vinculación entre la periodontitis y el riesgo futuro de desarrollar enfermedad cardiovascular aterosclerótica. Ahora dos de las entidades de referencia a nivel internacional en el ámbito de la salud periodontal y cardiovascular, la Federación Europea de Periodoncia (EFP) y la Federación Mundial del Corazón (WHF), publican un consenso de gran alcance que no deja lugar a las dudas.

El informe, producto del Perio-Cardio Workshop que tuvo lugar en Madrid y que estuvo co-coordinado por el profesor Mariano Sanz, expresidente de SEPA, recoge una amplia evidencia que sustenta la idea de que la periodontitis causa un mayor riesgo de sufrir enfermedad cardiovascular aterosclerótica en el futuro. Este taller reunió hace un año a más de 20 expertos de las dos organizaciones para considerar la última evidencia sobre las asociaciones entre las enfermedades periodontales y cardiovasculares y para redactar una serie de recomendaciones sobre prevención y terapia; ahora se publican los resultados y el consenso alcanzado, «tras revisar de manera rigurosa e imparcial la evidencia científica que hay detrás de estas asociaciones», subraya el Dr. Sanz.

El artículo de consenso («Periodontitis and cardiovascular disease: Consensus report») se ha publicado en las revistas científicas respectivas de las dos federaciones, el Journal of Clinical Periodontology y Global Heart. La Sociedad Española de Periodoncia (SEPA), que forma parte de la EFP, ha sido una de las sociedades científicas europeas pioneras en este ámbito, con una estrecha colaboración desde hace años con la Sociedad Española de Cardiología.

HACIA LA PREVENCIÓN

Como destaca el profesor Mariano Sanz, profesor de Periodoncia en la Universidad Complutense de Madrid y autor principal del informe de consenso, «las implicaciones para la salud y las recomendaciones de este informe de consenso deberían servir para implementar acciones dirigidas a la prevención de enfermedades cardiovasculares y periodontales».

En este mismo sentido, el profesor Pablo Perel, asesor científico principal de la Federación Mundial del Corazón, editor adjunto de Global Heart, indica que «ahora que somos conscientes de la asociación entre la periodontitis y la enfermedad coronaria debemos enfatizar los factores de riesgo comunes, como el tabaquismo y la mala alimentación». También recuerda que «las personas con periodontitis deben ser informadas sobre el riesgo cardiovascular».

SECIB y la Sociedad Italiana de Cirugía Odontoestomatológica impulsan sus vínculos científicos

Giacomo Oteri, presidente de la Sociedad Italiana de Cirugía Odontoestomatológica (SIdCO), y Miguel Peñarrocha, presidente de la Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB), han firmado un convenio de colaboración para estrechar los vínculos científicos que unen a ambas sociedades. El acuerdo permitirá promover y consolidar la unión y la solidaridad entre SECIB y SIdCO, así como los objetivos de ambas.

El primer acto conjunto está programado para el próximo mes de octubre, en la ciudad de Riccione (Italia), dentro del Congreso Nacional de la Sociedad Italiana de Cirugía Odontoestomatológica. El Dr. Oteri ha señalado que «el comité organizador está encantado de articular una sesión dentro de la reunión anual de SIdCO para compartir la 'experiencia española' con los colegas italianos».

El Dr. Oteri en la última reunión anual de SIdCO celebrado el pasado mes de octubre.

Por su parte, el Dr. Peñarrocha ha puesto de relieve que «tanto Italia como España son países de una gran tradición en la Cirugía Bucal. En Italia ya cuentan con la especialidad, algo que, sin embargo, nos falta por conseguir en España».

IDROSSILAPATITE MICROMETRICA AT®

Calcium hydroxylapatite con calcium sulphate y calcium phospate

- Granulometría 200-800µ
- Reabsorción entre 4 y 10 semanas
- Contiene 2 viales de 0,5g
- Precio: 80,00€ - IVA no incluido

IDROSSILAPATITE AT®

MONOUSO. Calcium hydroxylapatite

- Granulometría 200-500µ
- Reabsorción a partir de los 6 meses
- Contiene 2 viales de 1g
- Precio: 50,00€ - IVA no incluido

Representante exclusivo:
crownbridges
BIOMATERIALES DENTALES

C/Aribau 139, ppal. 1ª, 08036 Barcelona, Spain · Tel. 93 453 38 41
info@crown-bridges.com / **www.crown-bridges.com**

Los dentistas leoneses piden a Sanidad que incorpore más prestaciones odontológicas públicas

Reunión con el presidente del Colegio de Dentistas de León, Francisco José García Lorente.

El presidente del Colegio Oficial de Dentistas de León, el Dr. Francisco José García Lorente, ha solicitado a Sanidad que incorpore más prestaciones odontológicas públicas. García Lorente quiso recordar que el sector «es consciente» del elevado coste económico que supone la ampliación de estas prestaciones. De ahí que abogue por una incorporación de nuevos servicios con cobertura «de una forma planificada y coherente».

El Colegio Oficial de Dentistas de León reclama que esa mejora gradual de las prestaciones empiece por los colectivos más vulnerables: niños, discapacitados y mayores. Se trata de una atención que debería llevar aparejado «un incremento del número de dentistas de la Sanidad pública y un incremento de los recursos materiales de los centros sanitarios».

En el caso de los menores, García Lorente recuerda que el Programa de Tratamientos Odontológicos Especiales para niños de entre 6 y 14 años funciona satisfactoriamente «y hay que desarrollarlo al máximo». Para los pacientes con discapacidad física o mental, los dentistas piden que la Administración dote a la provincia de una Unidad Especializada en el Hospital de León que permita abordar los tratamientos de estos pacientes, que no pueden ser atendidos en clínicas convencionales. Los dentistas también ponen el foco en el creciente envejecimiento de la población y la presencia cada vez más amplia de «mayores con escasos recursos y dificultades para comer por falta de piezas dentales».

Alrededor de 100 alumnos de Odontología participan en los Talleres Científicos de Adonlos

La Asociación de Estudiantes de Odontología de la Universidad Rey Juan Carlos (Adonlos) celebró la XII edición de sus Talleres Científicos, encuentros prácticos que contaron con cerca de 100 inscripciones de alumnos de Odontología de la URJC. En declaraciones a Gaceta Dental, su presidenta, Fátima Maou, se refirió al hecho de que este año las jornadas fueran cien por cien prácticas, a diferencia de años anteriores. «Hemos modificado la dinámica de las Jornadas Científicas. En lugar de ponencias y talleres, ha habido solo talleres», precisó.

Cirugía, carillas, implantes, fotografía u Ortodoncia son algunas de las disciplinas principales en las que se centraron los talleres científicos. Fátima Maou quiso recordar la importancia del «apoyo de numerosos profesores, incluso algunos han venido desde fuera a dar el propio taller. También han colaborado muchas casas comerciales y empresas».

De izda. a dcha., Lucía Díaz, tesorera; Fátima Maou, presidenta; y Ana Carrasco, secretaria de Adonlos.

Visítanos en

EXPODENTAL

12-14 MAR 2020

IFEMA Feria de Madrid

STAND 8D04

ZIACOM®

Making future together

STAND 8D05

ZIACOR®

CAD-CAM

Calle Búhos, 2
28320 Pinto - Madrid - ESPAÑA
info@ziacom.es - www.ziacom.es
Tfno.: +34 91 723 33 06

PRIMERA REUNIÓN EN MADRID DE ESTE GRUPO MULTIDISCIPLINAR DE EXPERTOS

I Advisory Board para la prevención y tratamiento de la mancha cariosa en Ortodoncia

Uno de los momentos de la reunión del Advisory Board celebrado en Madrid.

Con el fin de abordar la prevención y tratamiento de la mancha cariosa en Ortodoncia, y bajo el auspicio de Colgate-Palmolive, se ha creado un grupo multidisciplinar de expertos, cuya primera reunión ha tenido lugar en Madrid.

Integrado por Rosa Tarrago, higienista bucodental de Atención primaria, sector Zaragoza III. Servicio Aragonés de Salud; las Dras. Yolanda Martínez, profesora de Preventiva; Ascensión Vicente, profesora de Ortodoncia; Laura Ceballos, catedrática en el área de Odontología Conservadora y los Dres. Elías Casals, autor de las Guidas Nacionales de Caries Nacionales y David Suárez Quintanilla, catedrático de Ortodoncia, el I Advisory Board para la prevención y tratamiento de la mancha blanca cariosa en Ortodoncia se reunió por primera vez el pasado mes de enero en Madrid.

Entre las principales conclusiones del documento de consenso elaborado se encuentra el hecho de que la lesión de mancha blanca dental es un problema prevenible de importancia estética y funcional, que puede derivarse del tratamiento de Ortodoncia y que su incidencia se atribuye a la acumulación prolongada de biopelícula dentobacteriana, alrededor de la aparatología ortodóncica. Su etiología deriva del efecto químico de productos metabólicos de deshecho, de bacterias acidógenas y acidófilas que, acumulados por periodos prolongados sobre el tejido del esmalte, generan la desmineralización, y pérdida subsecuente de sustancia dental calcificada.

Tal y como asegura uno de los miembros del grupo, el Dr. David Suárez Quintanilla, «la mayor concienciación social por la salud bucodental unido a los innegables progresos tecnológicos en el diseño digital y de nuevos materiales han popularizado los tratamientos de Ortodoncia en todos los estratos sociales, ampliando su alcance hasta la tercera edad. La estética y eficacia biomecánica de los nuevos materiales permiten hoy tratamientos de Ortodoncia rápidos, confortables y eficientes. Gran parte del diseño digital de sonrisas o las rehabilitaciones orales en el adulto pasan hoy por un tratamiento de Ortodoncia previo de mayor o menor duración».

CONCIENCIAR A LOS PROFESIONALES

Sin embargo, dentro de las prioridades establecidas por el Advisory Board, y tal y como asegura el Dr. Suárez Quintanilla, «no hemos de olvidar que la etapa activa de tratamiento compromete, de forma temporal, la salud bucodental al modificar el ecosistema oral tanto por la presencia física de los aparatos como por el mayor acúmulo de placa bacteriana y los cambios cualitativos microbiológicos ampliamente demostrados en la literatura científica. No ser consciente de este riesgo temporal que los aparatos pueden producir en los portadores de los mismos puede llevar al traste los deseados objetivos de integridad, función y estética a que aspira todo tratamiento de Ortodoncia. Los ortodoncistas han de ser muy conscientes de este hecho y han de poner todos los medios preventivos a su alcance para que este riesgo pasajero del tratamiento de Ortodoncia no pase de ser simplemente eso, un riesgo, y no una realidad que comprometa la futura salud bucodental del paciente, el éxito clínico del profesional y el prestigio de la clínica, por no hablar de los conflictos legales que pudieran desprenderse de un manejo clínico negligente a la hora de mantener al paciente en salud durante el tratamiento de Ortodoncia».

DOCUMENTO DE CONSENSO

El Colegio de Higienistas de Madrid hace balance de su oferta formativa

El Colegio de Higienistas de Madrid continúa con su programación de cursos en 2020. Entre los que se han desarrollado recientemente, se encuentra: «Nuevos enfoques en el blanqueamiento dental para el higienista dental», que tuvo lugar en el Aula del Colegio Profesional de Higienistas Dentales de la Comunidad de Madrid. La ponente, Soledad Archanco, hizo una revisión de los conceptos en torno al blanqueamiento dental, así como los nuevos enfoques de los tratamientos y la actualización de protocolos.

La organización celebró también la 9ª edición del curso modular avanzado de Periodoncia para el Higienista Dental. Esta formación contó con la participación docente de Cristina Navarro, Sonia Rodríguez, Patricia González, Sol Archanco, Susana Cano, Arantxa Hidalgo y Leonor Martín-Pero.

Asistentes a la charla sobre higiene oral en personas mayores.

Por último, las instalaciones del Colegio acogieron una charla sobre higiene oral en personas mayores. Sonia Rodríguez, miembro de la Comisión de Pacientes con Necesidades Especiales, se encargó de informar sobre el tema al equipo de intervención del Área de Disfagia del Hospital Carlos III.

LOCATOR®
OVERDENTURE IMPLANT SYSTEM

OFERTA

NUEVO IMPLANTE
ZEST 3.4

3+1 Por sólo 131€/und
4+2 Por sólo 117€/und
6+4 Por sólo 105€/und

Contenido: Implante + Locator + Pack de procesado

ZD ZEST DENTAL SOLUTIONS
ZEST | DANVILLE MATERIALS | PERIOSCOPY

Ancladén

93 417 29 84 | ancladen@ancladen.com | www.ancladen.com

Fenin se reúne con miembros de la Junta de Extremadura y con la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid

Representantes de Fenin reunidos con los componentes de Sanidad de Extremadura y de la Comunidad de Madrid.

La presidenta, el vicepresidente y la secretaria general de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria (Fenin), Mª Luz López-Carrasco, Enrique Álvarez y Margarita Alfonsel, respectivamente, se reunieron con el consejero de Sanidad de la Comunidad de Madrid, Enrique Ruiz-Escudero.

Por su parte, la presidenta y secretaria general de Fenin también lo hicieron con el vicepresidente segundo y consejero de Sanidad y Servicios Sociales de la Junta de Extremadura, José María Vergeles, con el objetivo de trasladarles varios temas que preocupan a la Federación y que repercuten directamente en la atención y calidad de vida de los pacientes. Se trata del nivel de obsolescencia del parque tecnológico que está instalado en los hospitales de ambas regiones y la necesidad de contar con una financiación suficiente de la Sanidad y de mejorar la gestión de los recursos.

En relación con la obsolescencia, Alfonsel trasladó la preocupación del sector ante los datos del informe realizado por la Federación, en el que también se incluye una estimación de la inversión que debería realizarse en los próximos cuatro años para renovar el parque tecnológico. La Federación también habló de la necesidad de agilizar la incorporación de la tecnología sanitaria innovadora en el sistema sanitario público para que ciudadanos y profesionales puedan beneficiarse de las mejoras que aportan en el cuidado y la calidad de vida de los pacientes. Por esta razón los representantes de Fenin se pusieron a disposición de ambas Consejerías para trabajar en proyectos de interés dirigidos a transformar los procesos sanitarios para adaptarlos al entorno actual, tanto en el ámbito social, como en el tecnológico.

CONTRATACIÓN PÚBLICA

Los representantes de Fenin informaron a los consejeros de la importancia de cambiar el enfoque de la contratación pública hacia una compra basada en valor, donde se tenga en cuenta el impacto de las diferentes soluciones, terapias y tecnologías que se utilizan en los resultados en salud que se obtienen. Así, se obtendrá información y datos reales que permitirán diseñar mejor los procesos para nuevas adquisiciones y tomar decisiones orientadas a la mejora continua de la práctica asistencial, en beneficio de pacientes y profesionales.

En el transcurso del encuentro, también se informó sobre el estudio que Fenin ha realizado sobre el «Índice de Madurez Digital en Salud», que aborda la situación actual de los diferentes servicios de salud en cuanto a su nivel de digitalización en diferentes ámbitos, que será presentado próximamente.

Además, la Federación comentó los retos a los que se enfrenta el sector y el propio sistema sanitario ante la próxima aplicación en mayo de 2020 de los reglamentos europeos de productos sanitarios, nueva legislación de aplicación al sector de tecnología sanitaria que establece los nuevos requisitos que Europa exige para que los productos sanitarios obtengan la certificación CE.

Por último, también se han tratado otros asuntos como el proyecto BioMad (con el consejero de Madrid), el XXVI Encuentro del Sector de la Tecnología Sanitaria, que tendrá lugar el próximo 9 de junio en Madrid, y la celebración de Expodental este mes de marzo en Ifema (Madrid).

MÁS NOTICIAS EN GACETADENTAL.COM

Accede a ésta y más actualidad sobre el sector en la página web de Gaceta Dental, con noticias como:

- La prevención y tratamiento de las enfermedades periimplantarias adquiere una nueva dimensión.
- El CODES dona el 0,7% de su presupuesto de 2019 a dos colectivos sociales.
- El Colegio de Dentistas de Sevilla aborda el uso responsable de los antibióticos.
- El CODES aborda la importancia del trabajo en equipo en la restauración de los dientes.
- Personas vulnerables tendrán un 35% de descuento en unas 100 clínicas dentales de Barcelona.
- 3 de cada 4 casos de cáncer oral se deben al consumo de tabaco o alcohol.
- La SEI aborda la cirugía de implantes con un curso en Tenerife.
- Un curso sobre Gestión completa la programación del Colegio de dentistas de Pontevedra y Ourense.
- El Dr. Óscar Castro, Colegiado de Honor de los Colegios de Dentistas de Cádiz y Huelva.
- El Colegio de Dentistas de Álava acoge un curso sobre técnica BOPT y Periodoncia.
- AHB Aragón aborda el papel del higienista dental en Odontología Comunitaria.

La forma más fácil de mantenerse al día con video cursos de odontología por los mejores oradores. www.osteocom.me ahora en Español.

osteocom
THE DENTAL LEARNING PLATFORM

La AEEPP cumple 20 años

La Reina Letizia recibió el pasado mes de junio a los miembros de la AEEPP, asociación que cumple en 2020 su vigésimo aniversario.

La Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas (AEEPP), cuya vicepresidencia ocupa Ignacio Rojas, presidente de Peldaño, empresa editora de Gaceta Dental, cumple 20 años en este inicio de 2020.

La mayor asociación de editores de prensa que hay en España celebró su Asamblea General Constituyente el 20 de enero del año 2000, en el Hotel Cuzco de Madrid. Bajo el liderazgo de Miguel de Haro, editor fundador de IPMark, se culminaba así un proceso iniciado varios años atrás por un reducido grupo de empresarios editores que querían crear una institución que les representara y velara por los intereses del sector de prensa periódica.

En la Asamblea Constituyente, Miguel de Haro fue elegido presidente de la asociación, cargo que ejerció hasta 2004, en que fue elegido Arsenio Escolar, que desempeña aún la presidencia tras cuatro procesos electorales consecutivos. Tras dejar la presidencia, Miguel de Haro fue nombrado presidente de honor de AEEPP, cargo que ejerció hasta su fallecimiento, en julio de 2018.

AEEPP es hoy la mayor asociación de editores de prensa por número de asociados que hay en España. Cuenta actualmente como socios con unas 160 empresas (entre ellas Peldaño con todas sus marcas) que editan en torno a un millar de cabeceras impresas y otras tantas cabeceras digitales. Celebra anualmente dos eventos de gran impacto en el sector: el Congreso Nacional de Editores y los Premios Anuales Empresariales. Es la única asociación de prensa que forma parte de las grandes confederaciones empresariales nacionales (CEOE y Cepyme), y una de las más activas en el ámbito internacional, en el que ha sido una de las fundadoras de la European lnnovative Media Publishers. Entre los asociados de AEEPP no sólo se encuentran algunos de los medios más difundidos y leídos sino también muchos de los más innovadores del sector.

VERTEBRADORES DE SECTORES

La AEEPP es también la asociación más heterogénea y la que mejor representa la edición de prensa en España, pues cuenta con editores de distintas periodicidades, tipos de contenidos y modelos económicos: de publicaciones gratuitas y de pago; de periodicidad diaria, semanal, quincenal, mensual o trimestral; de información general o de información sectorial o especializada; en soportes impresos o en formato electrónico…

Algunos de los editores especializados son además el elemento que vertebra a un colectivo profesional o a un sector económico, y sus publicaciones se han convertido en una herramienta imprescindible para los que se desempeñan en esa profesión o en ese sector.

Durante todo el año 2020, AEEPP celebrará su Vigésimo Aniversario con una serie de actividades y eventos que arrancaron con la recepción de la Reina Letizia en junio de 2019.

Desde Peldaño queremos mandar nuestras felicitaciones a toda la familia que conforma la asociación.

eckermann
DENTAL IMPLANT SYSTEM

EXPODENTAL
SALÓN INTERNACIONAL DE EQUIPOS
PRODUCTOS Y SERVICIOS DENTALES

PABELLÓN 6
STAND 6C08
IFEMA - MADRID
12-14 de Marzo

EASY Link Evolution

LA SOLUCIÓN PROTÉSICA PARA FIJAS Y REMOVIBLES

Sin tornillos, sin cemento, sin complicaciones

Sistema de retención. Simple, eficaz, estético y robusto.

Una solución para todas las opciones. Soporte y distribución biomecánica ideal.

Tlf: 965 306 464

info@eckermann.es

www.eckermann.es

Sckel CadCam&Engineering

eck STORE eckermann.es

POSTGRADO DE EXPERTO EN PERIODONCIA E IMPLANTOLOGÍA DE PERIOCENTRUM MADRID

«Esperamos que varios alumnos se queden trabajando con nosotros como profesores o como socios de PerioCentrum»

La práctica clínica con pacientes es fundamental en el desarrollo del Postgrado Experto en Periodoncia e Implantología. En la imagen, los Dres. Lorenzo y Vignoletti abordan un caso clínico junto a alumnas del curso.

El Postgrado Experto en Periodoncia e Implantología de PerioCentrum ofrece una formación personalizada y adaptada al alumno que busca especializarse en esta área de la Odontología. Sus directores, los doctores Ramón Lorenzo y Fabio Vignoletti, nos dan las claves en esta entrevista sobre los aspectos más destacados de la formación. El curso conjuga, en base a la excelencia, la teoría y la práctica clínica.

- ¿En qué consiste el Postgrado de Experto en Periodoncia e Implantología?

R. L. Es un programa muy concentrado de una duración de dos años en el que intentamos que los alumnos adquieran prácticamente los mismos conocimientos y conceptos que se transmiten en un programa de dedicación exclusiva. El hecho de que sea cocentrado nos diferencia del mercado porque permite combinar la actividad laboral con la formativa, algo que hoy en día es difícil de encontrar. Pero para mí, lo más potente de este Postgrado es que permite que los mejores expedientes encuentren una salida laboral dentro de PerioCentrum, en su red de clínicas o de centros profesionales, por ejemplo, en PerioCentrum Academy. Es decir, en un futuro esperamos que varios alumnos se queden trabajando con nosotros como profesores. Incluso, existe la posibilidad de que se conviertan en socios de las clínicas PerioCentrum. Es un concepto exclusivo en el mercado actual.

F. V. La formación se divide en un 50% de teoría y otro 50% de práctica. El alumno empieza con revisiones de la literatura para tener los fundamentos científi-

cos sobre los temas que se tratan en cada módulo. Además están las clases magistrales que impartimos todos los docentes. Con la información que reciben, tras almacenarla y madurarla, los alumnos deben ser capaces de reproducirla en seminarios desarrollados por ellos mismos. De esta forma, el alumno es un discípulo, pero en parte empieza a ser también profesor.

La formación se divide en un 50% de teoría y otro 50% de práctica y en ella los alumnos analizan literatura científica para estudiar y exponer casos clínicos reales.

- ¿Cómo se estructura el Postgrado y cuál es la organización que tiene que seguir el alumno?

R.L. El contenido teórico es muy potente y exigente. Además, los alumnos deben trabajarlo también en casa. Es decir, durante un mes, que es el intervalo entre módulo y módulo, hay un seguimiento del tutor de las obligaciones que debe presentar el alumno. Se analizan casos clínicos, se debaten planes de tratamiento... Les da la oportunidad de testar lo aprendido. La parte práctica es muy completa porque trabajan con pacientes que vienen a través de fundaciones y se encuentran con todo tipo de situaciones clínicas, sin que haya un condicionamiento económico para el paciente.

F.V. El Postgrado basa su metodología en revisiones de literatura, clases magistrales, seminarios impartidos por los propios alumnos y, por último, sesiones clínicas y planes de tratamiento. Deben documentar muy bien los casos que operan en la consulta, conocer cuál es el camino a seguir dutante una cirugía, fotografiarlo, documentarlo para luego presentárselo a sus compañeros. En ese punto se discute el caso, por qué ha fracasado o por qué ha ido tan bien, qué se habría podido hacer, etc. En definitiva, se trata de un aprendizaje muy crítico. Finalmente, en el plan de tratamiento se reúne todo lo aprendido y se discute con todos los alumnos. Se abarca una teoría altamente especializada con una sólida base científica, siempre centrada en la biología, y de ahí nos movemos hacia la práctica clínica. Esta práctica está siempre tutorizada, de forma que cada paso se da acompañado. Al final de los dos años de formación los alumnos presentan un caso completo y lo defienden ante el equipo docente.

- ¿Cuántos alumnos pueden hacer el Postgrado?

R.L. No queremos más de seis alumnos por promoción porque es lo que podemos controlar, claramente, tanto por infraestructura como por calidad del contenido. Son dos cursos simultáneos, de tal forma que hay un programa paralelo y una parte donde los alumnos de segundo año van a servir, de alguna manera, de tutores del alumno de primer año. Así, además, tienen la oportunidad de familiarizarse con el trabajo que se van a encontrar después de esa primera parte del Postgrado.

F.V. La forma de aprendizaje se basa en un método muy activo. El alumno se transforma de alumno a profesor a través de ese camino que va de la teoría y las revisiones de literatura hasta la presentación de los seminarios. Se trata de un aprendizaje hiperactivo. La información que almacenas se queda muy grabada y la consigues explicar a tus compañeros. Es un método con el que se retiene hasta el 90% de lo aprendido a las dos semanas de haber recibido esa información. Desde el punto de vista clínico, es difícil encontrar un nivel tan alto de prácticas dentro de un módulo o curso

El doctor Fabio Vignoletti supervisa el trabajo de unas alumnas que cursan el Postgrado de Experto en Periodoncia e Implantología en el centro de PerioCentrum en Madrid.

de formación privada. La combinación de teoría altamente especializada y práctica altamente tutorizada por expertos ofrece un nivel de formación de inmediata aplicación con infinita seguridad a la clínica de sus pacientes y en sus propias consultas.

- ¿Qué valor aporta el equipo docente?

F.V. Estamos muy orgullosos de contar con un equipo docente tan magnífico. Todos venimos de la misma escuela y contamos con el mismo *background* científico. Aparte del grado, contamos con el Máster de Periodoncia e Implantología de la Universidad Complutense de Madrid, dirigido por los profesores Mariano Sanz, Antonio Bascones y David Herrera. No solo hablamos del máximo nivel científico en el campo de la Periodoncia en España, sino también en Europa. Este común denominador nos da un método basado siempre en la evidencia científica que se refleja en el modo de enfocar las clases, de analizar la literatura. Algunos de los docentes han terminado el Postgrado hace poco, otros tienen ya el doctorado, pero todos están involucrados en la formación que ofrecemos aquí, además de estar en la Complutense con los alumnos de postgrado y en otros títulos privados.

Es un grupo de expertos apasionados por la Periodoncia y la Implantología, algo que les ha inculcado Mariano Sanz, principalmente. También existe una pequeña parte de equipo internacional y siempre intentamos buscar a docentes de un calibre muy elevado, vinculados a la investigación y a la formación. Otro punto fuerte es que los perfiles son variados, desde aquellos con más experiencia a otra generación más joven, que somos nosotros, los de PerioCentrum. La juventud del equipo docente es muy importante porque hay más entusiasmo, muchas ganas de profundizar y de inculcar nuevas ideas.

- ¿Es esta formación indispensable para quien quiera especializarse en esta área de la Odontología?

R.L. Para mí la especialización a día de hoy es tan importante como la carrera, es decir, tal y como está el mercado, con tanta oferta. De hecho, ya la propia especialización se queda corta, diría que la súper especialización es fundamental.

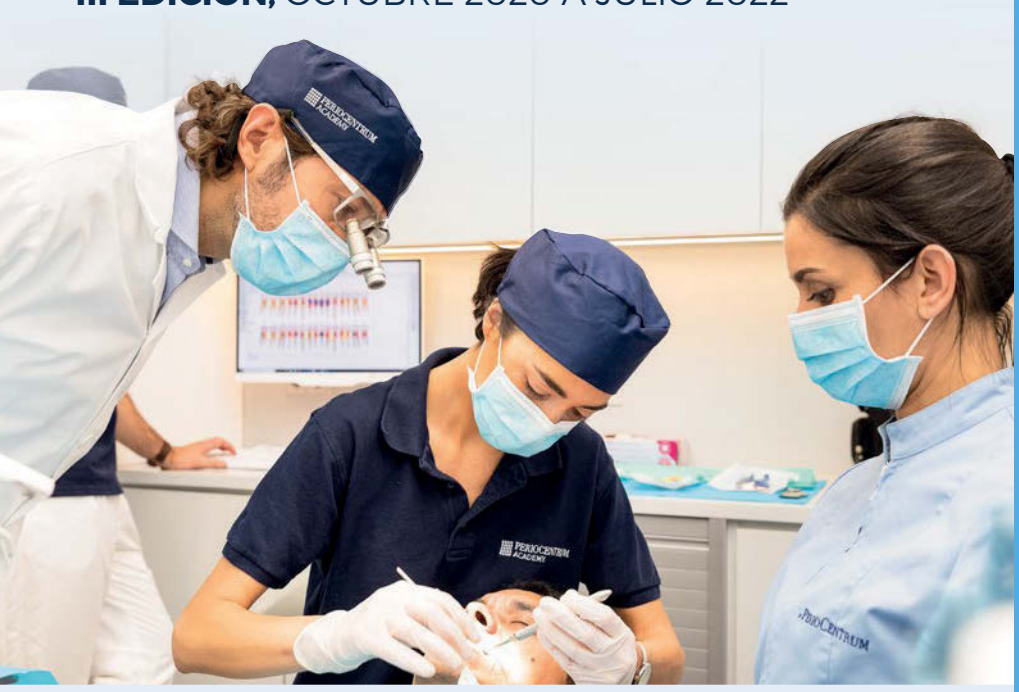
PERIOCENTRUM
ACADEMY

918.275.306
academy@periocentrum.com
periocentrum.com

ESPECIALÍZATE
Y MARCA LA DIFERENCIA

EXPERTO EN PERIODONCIA E IMPLANTOLOGÍA

III EDICIÓN, OCTUBRE 2020 A JULIO 2022



¿TE GUSTARÍA DAR UN SALTO EN TU FORMACIÓN?

¿FINALIZAR CON ÉXITO Y PREDICTIBILIDAD LOS CASOS COMPLEJOS?

¿CONOCER LAS BASES Y LA EVIDENCIA CIENTÍFICA DE TODO LO QUE HACES?

Si has contestado sí a todas las preguntas, este es el postgrado que estás buscando ya que te garantizamos:

- Un programa compatible con tu trabajo de 1 semana al mes y dos años de duración.
- Formación personalizada con un máximo de 6 alumnos por promoción.
- 576 horas de teoría, prácticas tuteladas en pacientes aportados por PerioCentrum y residencias clínicas regulares en las diferentes clínicas.
- Amplio abanico de ponentes al más alto nivel nacionales e internacionales

Reserva tu cita en **academy@periocentrum.com**

DA UN SALTO
EN TU FORMACIÓN

TERAPIA PERIODONTAL QUIRÚRGICA
5, 6 Y 7 MARZO 2020

MANEJO DE LOS TEJIDOS BLANDOS ALREDEDOR DE DIENTES E IMPLANTES
10, 11, 12 Y 13 JUNIO 2020

ORTODONCIA ACELERADA A TRAVÉS DE CORTICOTOMÍAS Y RECONSTRUCCIÓN ALVEOLAR
23 Y 24 DE OCTUBRE 2020

CIRUGÍA RECONSTRUCTIVA HORIZONTAL Y VERTICAL AVANZADAS. PRÁCTICAS SOBRE CADÁVER Y CIRUGÍAS EN DIRECTO
20 Y 21 DE NOVIEMBRE 2020

Aforo: Aforo reducido 15 personas.
Lugar: PerioCentrum Academy Madrid

PATROCINAN

straumann simply doing more
inibsa DENTAL
EMS
salugraft DENTAL
sweden & martina
bti Human Technology
ORASCOPTIC SUPERIOR VISUALIZATION

UNA CORONA DE ÓXIDO DE CIRCONIO SE CONSIGUE EN LA MITAD DE TIEMPO

Dentsply Sirona presenta en Berlín CEREC® Primemill, su nueva unidad de fresado y tallado

Rapidez, versatilidad, calidad y comodidad son los cuatro valores que Dentsply Sirona remarcó sobre Cerec® Primemill, en un acto celebrado en Berlín a finales de enero al que acudieron profesionales de todo el mundo.

La puesta de largo de la nueva unidad de fresado y tallado de Dentsply Sirona tuvo lugar en Berlín a finales de enero.

La nueva unidad de fresado y tallado, CEREC® Primemill, dispone de una potente interfaz táctil de siete pulgadas, una cámara integrada para escanear bloques con un código de matriz de datos compatible, y un escáner RFID. Así se pudo ver en la jornada que organizó el pasado 24 de enero Dentsply Sirona en Berlín y al que acudió un nutrido grupo de profesionales procedentes de todo el mundo.

Diferentes líderes de opinión de la compañía desgranaron las principales ventajas de la nueva herramienta. Así, la odontóloga alemana Gertrud Fabel, destacó que «CEREC® Primemill marca la diferencia en todo el flujo de trabajo. Todo funciona mucho más rápido que antes, la calidad de las restauraciones es excelente y su manejo es más sencillo. Además, el equipo puede proporcionar un soporte perfecto y así acelerar todo el flujo de trabajo para hacerlo aún más agradable para el paciente».

MANEJO GUIADO

La interfaz táctil guía al usuario a lo largo de todos los procesos. Cada paso se visualiza en orden, y se muestran, por ejemplo, qué herramientas se deben usar para la opción de material y mecanizado seleccionada. Las herramientas están equipadas con un código de color, en función del material que se va a procesar, con lo que son fáciles de distinguir. Todas las herramientas tienen una pequeña etiqueta de identificación de radiofrecuencia (RFID) que se puede leer con el escáner integrado. La máquina informa al usuario sobre el estado de la herramienta y de si se debe sustituir por una nueva o cuándo hay que hacerlo. Para mayor comodidad, los bloques de material, con un código de matriz de datos compatible, se pueden escanear con la cámara integrada. De este modo, se registra la información del bloque, incluyendo tipo, tamaño, color y factor de ampliación del óxido de circonio. La tira de luz LED informa también al usuario sobre el estado de la unidad y la interfaz le guía por los procedimientos de mantenimiento rutinarios.

TIEMPO Y RESULTADOS

Con CEREC® Primemill el plazo necesario para producir una corona de óxido de circonio se ha reducido a menos de la mitad: de 10-12 minutos a solo 5 minutos con el modo Super Fast y, en cuanto a la precisión, usando las nuevas herramientas muy finas (0,5 mm), en el modo de fresado Extra Fine, la unidad puede conseguir un nivel muy alto de detalle para fisuras oclusales, así como áreas interdentales en puentes.

«El sistema completo no requiere importaciones ni exportaciones de datos. Todos los procesos se coordinan entre sí y se validan por completo para ofrecer una excelente experiencia sin interrupciones», explicó el Dr. Alexander Völcker, Group Vice President CAD/CAM & Orthodontics, de Dentsply Sirona.

LA CITA DESTACÓ LA EVIDENCIA CIENTÍFICA CON MENCIONES DESTACADAS AL GAPZERO

El Congreso Ticare Evidence de Actualización en Implantología reúne a más de un millar de profesionales en Madrid

Mesa redonda con la participación, de izda. a dcha., de los doctores Alberto Monje, Juan Blanco, Mariano Sanz, Hom-Lay Wang, Guillermo Machuca y Antonio Bujaldón.

Bajo el lema «Evidencia científica para la práctica diaria», el congreso contó con más de 50 ponencias del más alto nivel en Implantología, además de una serie de mesas redondas. En el programa científico dirigido a odontólogos, los asistentes pudieron actualizar su conocimiento de la mano de ponentes nacionales como el Prof. Mariano Sanz y los Dres. Juan Blanco, Guillermo Pradíes, Alberto Monje, Miguel Burgueño y Alberto Salgado, junto a Manuel Izquierdo, así como reconocidos ponentes internacionales como los Dres. Hom-Lay Wang, Marco Esposito, Conrado Aparicio, Carlos Larrucea y Rui Figueiredo, todos ellos repartidos en cinco bloques temáticos: «Estado actual de la prostodoncia», «Últimas tendencias en Implantología oral», «Periodoncia y regeneración», «Estética» y «Estado actual de la Cirugía oral».

ENTREVISTAS Y DEBATES

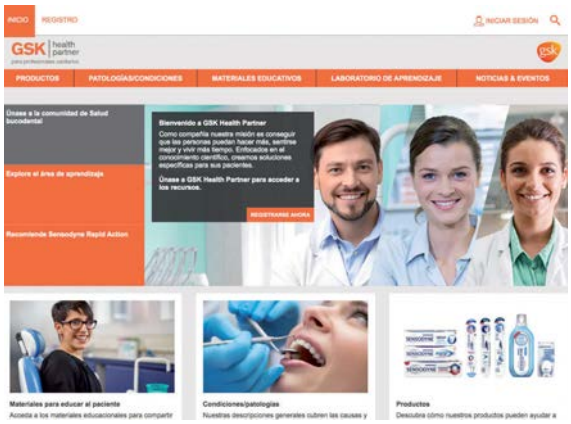
Además, y como novedad en esta edición, el congreso contó con un amenizado set de televisión donde se realizaron debates de actualidad y entrevistas a los ponentes del congreso y otros líderes de opinión, cuyo contenido estará disponible en la página web del Congreso (congreso.ticareimplants.com) y en el canal de YouTube de Ticare. Por otro lado, se realizó la presentación de pósteres del Concurso de Casos Clínicos, en el que seis finalistas presentaron destacados casos al jurado formado por los Dres Arturo Sánchez, Pablo Domínguez y Rui Figueiredo. Los ganadores del concurso fueron los Dres. Francisco Bejarano, que ocupó el primer puesto, Manuel Bernal y Belén Pedreño, en segunda y tercera posición respectivamente.

ticare TISSUE CARE PHILOSOPHY

Zona de exposición comercial en uno de los descansos del programa científico y el nuevo logo de la marca.

Ticare continua su compromiso con el desarrollo de la Implantología y sus profesionales a través de la investigación, la innovación y la formación, siempre avalado por la evidencia científica y enfocado a la filosofía del cuidado de los tejidos: Tissue Care Philosophy.

GSK lanza su nuevo portal digital exclusivo para profesionales de la salud bucodental

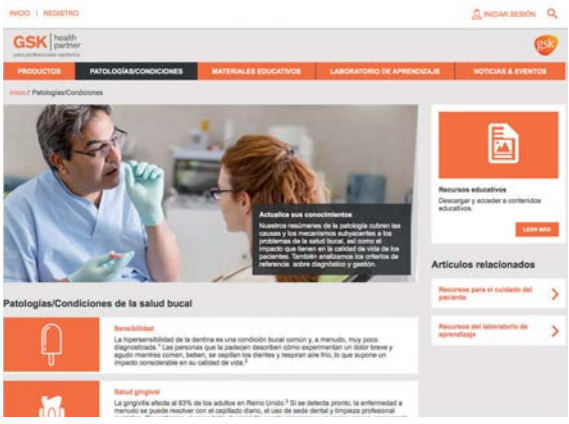


GSK Consumer Healthcare ultima el lanzamiento de GSK Health Partner, un portal digital diseñado exclusivamente para profesionales de la salud bucodental.

Las últimas noticias del sector, los estudios más relevantes, la actualidad de los principales congresos y eventos, materiales educativos para el paciente y el profesional, y toda la información sobre los productos y las patologías del sector Oral care de GSK - Sensodyne, Corega y Parodontax, entre muchos otros contenidos, quedarán al alcance de un clic tan solo con acceder a https://www.gskhealthpartner.com/es-es

En palabras de Joaquín Wangüemert, director de Expert Marketing de GSK Consumer Healthcare, «el lanzamiento de GSK Health Partner viene a ratificar nuestro compromiso adquirido por contribuir de manera real en el desarrollo y la formación continua de los odontólogos e higienistas que cuidan de nosotros. Con este lanzamiento, GSK pone a su alcance una herramienta útil, pensada por y para ellos que les permitirá estar conectados con un entorno cambiante en el que permanecer informados resulta clave para el ejercicio de la profesión».

GSK Health Partner se encuentra disponible desde el pasado mes de noviembre y su acceso, a través de un registro gratuito, está disponible exclusivamente para profesionales y estudiantes. Desde su lanzamiento, GSK Health Partner cuenta ya con más de 3.000 profesionales de la salud bucodental registrados, «una cifra que nos da muestra de la necesidad que el conjunto de profesionales tiene de este tipo de portales digitales y la importancia de crearlos de una manera intuitiva, ágil, dinámica y sobre todo acorde a sus demandas», resume Wangüemert.



El nuevo portal exclusivo para profesionales sanitarios

GSK | health partner

Conéctate

a la actualidad de la SALUD

SENSODYNE COREGA parodontax

- INFORMACIÓN DE PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN LA SALUD BUCODENTAL
- NOTICIAS PARA MANTENERTE AL DÍA
- MATERIALES EDUCATIVOS PARA EL PACIENTE
- CALENDARIO DE EVENTOS
- RESUMEN DE ESTUDIOS CLÍNICOS
- INFORMACIÓN SOBRE PATOLOGÍAS

Salud bucodental

REGÍSTRATE AQUÍ

www.gskhealthpartner.com/es-es/

Los productos Corega, pastas de dientes Parodontax y Sensodyne Repair & Protect y Sensodyne Rapid Action cumplen la normativa vigente de productos sanitarios.
CHESP/CHSEN/0067/19

CASTELLÓN, DEL 14 AL 16 DE MAYO

REUNIÓN ANUAL SEOP

DRAS. MÓNICA MIEGIMOLLE Y MARTA RIBELLES

«Hay que actualizar protocolos en Traumatología pediátrica»

El Auditori i Palau de Congresos de Castellón acogerá los próximos 14, 15 y 16 de mayo la 42 Reunión Anual de la Sociedad Española de Odontopediatría (SEOP). Durante el encuentro se abordarán temas de actualidad relacionados con la profesión, además de la realización de diversos talleres prácticos, sin dejar de lado la parte social. Hemos entrevistado a las Dras. Mónica Miegimolle Herrero, presidenta de la SEOP y a Marta Ribelles Llop, presidenta del Comité Organizador del encuentro, para conocer más detalles sobre el mismo.

—¿Cuáles son los objetivos que la Sociedad Española de Odontopediatría (SEOP) se marca en esta nueva edición del Congreso?

—Como objetivos generales: actualizar conocimientos y protocolos sobre diagnóstico, nuevas tecnologías y procedimientos terapéuticos durante el crecimiento del niño y constituir distintos foros de intercambio de opiniones con otros profesionales del ámbito sanitario infantil. Como objetivos específicos: aprender aspectos prácticos sobre la utilización de nuevas tecnologías en el paciente infantil; actualizar los protocolos en Traumatología pediátrica en dentición temporal; profundizar en los conceptos actuales de caries dental: Etiología, diagnóstico y tratamiento no invasivo de lesiones de caries en niños y valoración de riesgo, remineralización y modulación del biofilm; conocer la importancia del diagnóstico y tratamiento precoz tanto de problemas ortopédicos, como del SAOS infantil en la clínica dental; y puesta al día en Medicina Oral infantil: enfermedades virales y lesiones erosivas y úlceras crónicas en la mucosa oral.

—Se trata de la 42 edición, ¿qué destacaría de la evolución del encuentro con respecto a anteriores ediciones?

—Se afianza el aprendizaje a través de casos clínicos interactivos, continúa el auge de los últimos años sobre los nuevos materiales biocerámicos, la solidaridad y la implementación de las revisiones del bebé desde el nacimiento.

—Castellón acogerá esta cita clave para la Odontopediatría, ¿cuáles son los aspectos más sobresalientes del programa? ¿qué destacaría de los ponentes?

—Se ha intentado preparar un programa variado y multidisciplinar donde el congresista pueda aprender y actualizarse sobre los distintos ámbitos del día a día de la clínica odontopediátrica. Asistiremos a mesas redondas de Ortodoncia y Medicina Bucal donde expertos desarrollarán de manera individual sus conferencias y debatirán a posteriori; cursos sobre mínima intervención, Cariología y RNO y una variedad importante de conferencias sobre Traumatología en dentición temporal, prevención y Odontología del bebé, tratamiento ortodóncico con alineadores, biocerámicos, etc. No olvidemos la sesión de casos clínicos interactivos que despiertan gran interés entre el público y distintos talleres que permitirán de manera teórico-práctica conocer materiales y técnicas a emplear en el día a día de atención a nuestros pacientes. El aspecto solidario está presente en SEOP Castellón 2020 donde podremos disfrutar de la experiencia de cuatro profesionales vinculados a la atención infantil. Además, en casi todos los momentos del programa se han preparado actividades paralelas. Los ponentes han mostrado un gran interés e ilusión de participación. Ellos son los grandes protagonistas del Congreso y, para nosotros, es un enorme placer contar con excelentes profesionales nacionales e internacionales de gran prestigio. Esperamos que SEOP Castellón sea un punto de reunión entre amigos y que los ponentes se sientan como en casa. Cada uno de ellos es experto en una determinada área vinculada con la Odontopediatría y todos van a transmitir lo mejor de ellos en base a la mejor evidencia científica sin olvidar su experiencia.

> “ SE AFIANZARÁ EL APRENDIZAJE A TRAVÉS DE CASOS CLÍNICOS INTERACTIVOS

—Después del encuentro, ¿qué conocimientos prácticos adicionales tendrán los asistentes y participantes cuando regresen a sus clínicas?

Esperemos que los congresistas regresen a sus clínicas con las maletas cargadas de ilusión por aplicar todo lo aprendido y actualizado en el Congreso. Que dispongan de los más recientes aspectos sobre Cariología, Odontología del bebé y nuevos materiales tan en auge como hoy en día son los biocerámicos. Asimismo, este tipo de reuniones suponen un punto de encuentro entre profesionales y compañeros dedicados e interesados en la atención infantil por lo que siempre hay momentos por compartir que aumentan el enriquecimiento profesional y personal, además del programa científico en sí. No olvidemos que asistir a SEOP Castellón 2020 es una gran oportunidad para aprender, actualizarse y disfrutar.

MARZO 2020

Curso superior de formación continuada en Endodoncia integral

Organiza: Clínica Fabra
Imparte: Dr. Hipólito Fabra
Fechas: Sesiones de dos días cada una. 6 y 7 marzo; 17 y 18 abril; y 22 y 23 mayo de 2020
Lugar: Valencia
Tel. 963 944 640
hfabra@infomed.es
www.infomed.es/hfabra

Formación en Implantología Oral de Radhex

Organiza: Radhex
Imparten: Ignacio Cermeño y Ricardo Suárez
Fecha: 28 de marzo
Lugar: Sede de Centro Clínico Dental Integral en Madrid
Tel. 682 476 115
www.radhex.es

VP20 en el Speaker Corner de Expodental

Organiza: VPVeinte Consultores
Imparte: VPVeinte Consultores
Fecha: 14 de marzo.
Hora: 11:05 A.M
Lugar: Pabellón 4 - Speaker Corner de Expodental
Tel. 917 555 505
info@vp20.com

Nueva edición del curso «Conceptos actuales en Medicina Oral»

Organiza: Universidad Complutense de Madrid (UCM)
Dirigen: Doctores Rocío Cerero y Germán Esparza
Formación modular: Módulo II, 13 y 14 de marzo
Tel. 913 941 906
formacioncontinua@odon.ucm.es

Curso completo de Ortodoncia (2 años) de POS

Organiza: Progressive Orhtodontic Seminars (POS)
Imparten: Intructores de POS de diferentes países
Fecha: 28-31 marzo (Módulo I)
Lugar: Bilbao
Tel. 900 122 397
667 521 197 (WhatsApp)
progressive@pdsspain.com

XXXI Reunión Anual de SEDCYDO en Zaragoza

Organiza: Sociedad Española de Disfunción Craneomandibular y Dolor Orofacial (SEDCYDO)
Fecha: Del 26 al 28 de marzo
Lugar: Zaragoza
Tel. 607 499 365
congresosedcydo@sedcydo.com
www.sedcydozaragoza2020.com

Curso «El láser y sus aplicaciones clínicas en Odontología»

Organiza: Importación Dental
Imparte: Dr. Matiniano Francischetti
Fecha: 21 de marzo
Lugar: Madrid
Tel. 916 166 200 Ext. 3003
comunicacion@importaciondental.com
www.importaciondental.com

Experto en Técnicas de Autoligado con Universal Smile System – Uss

Organiza: Laboratorio Ortoplus
Imparte: Dr. Luis Fernando Morales
Fecha: 26 y 27 de marzo
Lugar: Edificio Ortoplus de Málaga
https://academy.ortoplus.es/curso-uss-dr-morales.html

AUTRÁN DENTAL ACADEMY PRESENTA

3 CURSOS ESPECIALES

PROVISIONALIZACIÓN EN IMPLANTES EN LA ZONA ESTÉTICA.

MANEJO DE PROVISIONALES Y TEJIDOS BLANDOS.

CON
EL DR. HERMINIO GARCÍA RONCERO

CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO
BARCELONA: 16, 17 y 18 de abril 2020.
MADRID: 23, 24 y 25 de abril 2020.

ACTUALIZACIÓN EN ENDODONCIA PARA GENERALISTAS.

CON
EL DR. MARC LLAQUET

CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO
BARCELONA: 28, 29 y 30 de mayo 2020.

ODONTOLOGÍA DEL SUEÑO.

MANEJO DE LA RONCOPATÍA Y LOS TRASTORNOS DEL SUEÑO EN LA ODONTOLOGÍA ACTUAL.

CON
EL DR. LLUÍS NOGUÉS
LA DRA. EVA WILLAERT
EL DR. MARC GUAITA
Y LA DRA. CLAUDIA MOLINA

CURSO TEÓRICO-PRÁCTICO
BARCELONA: 4, 5 y 6 de junio 2020.

BARCELONA: Ariadna Luque email: ariadna@autran.es / Móvil. 638 44 13 84
MADRID: Olivia Esteban email: olivia@autran.es Tel. 91 421 97 33 / Móvil. 659 29 93 62

www.autrandentalacademy.com autrandentalacademy
BARCELONA - RBLA CATALUNYA 53 • MADRID - SERRANO 107

Congreso Bone, Biomaterials & Beyond Academy en Sevilla

Organiza: Osteógenos en colaboración con OsteoBiol
Fecha: 27 y 28 de marzo
Lugar: Sevilla
Tel. 914 133 714
formacion@osteogenos.com
www.osteogenos.com

Ciclo de Formación Continua en Ortodoncia de FADO

Organiza: FADO
Imparten: Dres. José Chaqués Asensi y José María Llamas Carreras
Fecha: Marzo de 2020
Lugar: Sevilla
Tel. 954 281 899 / 674 373 432
info@fadoortodoncia.es
www.fadoortodoncia.es

Píldoras de gestión dental de VPVeinte Consultores

Organiza: VPVeinte Consultores
Imparte: VPVeinte Consultores
Fecha: Del 12 al 14 de marzo
Lugar: Pabellón 4 - Stand 4B01 de Expodental
Tel. 917 555 505
info@vp20.com

Curso Aligner+ de Progressive Orthodontic Seminars y ClearCorrect

Organiza: Progressive Orthodontic Seminars y ClearCorrect / Straumann
Imparten: Instructores de POS
Formación modular: Módulo I. 27-29 de marzo
Lugar: Madrid
Tel. 900 122 397 / 667 521 197
progressive@pdsspain.com

XI Jornadas Odontológicas de OBE

Organiza: Asociación OBE (Odontologo Berriak)
Fecha: 6 y 7 de marzo
Lugar: Bilbao
https://odontologoberriak.wixsite.com/aveo-obe/ix-jornadas-odontologicas
El evento constará de diversas ponencias multidisciplinares del ámbito odontológico, talleres, concurso de pósteres y un plan social

Curso de elevación de seno de BioHorizons Camlog

Organiza: AACIB, Asociación Andaluza de Cirugía Bucal y BioHorizons Camlog
Imparten: Dres. Rafael Flores Ruiz e Ignacio Fernández Asián
Fecha: 13 y 14 marzo
Lugar: Cádiz
www.dentistascadiz.com/inscripcion

Curso modular de Disfunción Craneomandibular para Ortodoncistas de Ortoplus

Organiza: Ortoplus en colaboración con el Instituto Craneomandibular
Imparte: Dr. Eduardo Vázquez Delgado
Fecha: 27 y 28 de marzo
Lugar: Málaga
https://academy.ortoplus.es/curso-atm-eduardo-vazquez.html

Curso de Tratamientos Avanzados en Implantoprótesis en la Universidad de Sevilla

Organizan: Ticare y la Universidad de Sevilla
Imparten: Dres. Pablo Domínguez, Ana Orozco, Javier Ventura, Gema Arroyo y Patricia Pizarro
Fecha: Del 26 al 28 de marzo
Lugar: Facultad de Odontología de la Universidad de Sevilla
www.ticareimplants.com/formacion/

Invistart

MASTERCLASS SERIES

APRENDE A **PLANIFICAR**

CLASES II y III

en Niños y Adolescentes
con **Invisalign®**

Susana Palma

MADRID
12 de Junio 2020

10:00h a 18:00 horas

Belén Jiménez

Combina la mejor formación con la más exclusiva gastronomía en el **EVENTO FORMATIVO DEL AÑO**.
Aprende con las **MEJORES PONENTES** a planificar y revisar correctamente tus **clinchecks®** y aprovecha para intercambiar experiencias con otros doctores durante el **CÓCTEL-NETWORKING** que se servirá a mediodía.

Información e inscripciones: **masterclass.invistart.com**

INVISTART | +34 910 882 320 | www.invistart.com | hola@invistart.com | @invistart

IV Reunión de Invierno de la Sociedad Española de Cirugía Bucal

Organiza: Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB)
Fecha: 6 y 7 de marzo
Lugar: Formigal (Huesca)
Tel. 606 338 580
www.secibonline.com/reunion-secib-invierno/

Curso de Cirugía Plástica Periodontal y Peri-Implantar

Organiza: Ticare
Imparten: Dres. Alberto Monje y Gonzalo Blasi
Fecha: 6 y 7 de marzo
Lugar: Hotel AC Carlton de Madrid
formacion@periocicom.com

XIX Jornadas sobre Ortodoncia de Fundación Mississippi y CEU

Organiza: Fundación Mississippi y CEU San Pablo
Imparten: Dres. Rivero Lesmes, Vela, Raymond, Solano, Morales, Espinar, Chaqués y Follana, entre otros
Fecha: 27 y 28 de marzo
Lugar: Sevilla
ortodonciamississippi2017@gmail.com

II Jornadas Odontológicas de AEOS

Organiza: Asociación de Estudiantes de Odontología de Santiago de Compostela (AEOS)
Fecha: Del 6 al 7 de marzo
Lugar: Facultad de Medicina y Odontología de Santiago de Compostela
Tel. 626 119 108 / 692 236 631
aeousc@gmail.com

#CorusGenesis, punto de encuentro para abordar los retos de la digitalización

Organiza: Corus Dental
Imparten: Dr. Miguel Stanley, Eric Rosenberg, Dr. Imanol Donnay y Guillermo Pradíes
Fecha: 14 de marzo
Lugar: Madrid
corusgenesis.corusdental.com

Máster Avanzado Invisalign de Manuel Román Academy

Organiza: Manuel Román Academy
Imparten: Dres. Manuel Román y Ángel Navarro
Fecha de inicio: 26 de marzo
Lugar: Málaga
info@manuelroman.com

Curso de Tratamientos avanzados en implanto-prótesis en la Universidad de Sevilla

Organiza: Ticare y la Universidad de Sevilla
Imparten: Dres. Pablo Domínguez, Ana Orozco, Javier Ventura, Gema Arroyo, Patricia Pizarro y Salvador Gallardo
Fecha: Del 26 al 28 de marzo
https://www.ticareimplants.com/formacion/

III Edición «Estética peribucal con ácido hialurónico»

Organiza: Osteógenos
Imparte: Dr. Pablo Baltar
Fecha: 20 y 21 de marzo
Lugar: Clínica Pedro Citoler (Toledo)
Tel. 914 133 714
formacion@osteogenos.com
www.osteogenos.com

ABRIL 2020

Curso sobre restauraciones con cerámica adherida de MCOformación

Organiza: MCOformacion
Imparte: Dr. Rafael Piñeiro Sande
Fecha: 3 y 4 de abril
Lugar: Sevilla
Tel. 669 472 066 / 956 308 580
cursos@mcoformacion.com
www.mcoformacion.com

Curso de microtornillos de Ortoplus

Organiza: Posgrado de Odontología de la UCAM
Imparte: Dr. Jorge Merchán
Fecha: 17 de abril
Lugar: Edificio Ortoplus. Málaga
https://academy.ortoplus.es/minitornillos.html

VIII Seminario de Especialización Bucodental - Pacientes con trastorno del sueño

Organiza: Asociación de Higienistas Dentales y Auxiliares de Cataluña (AHIADEC) y la Sociedad Española de Medicina Dental del Sueño (SEMDES)
Fecha: 18 de abril
Lugar: Barcelona
www.ahiadec.com

GRADIA PLUS: Un material, varias técnicas e infinitas posibilidades

Organiza: GC
Imparte: Dirk Galle
Fecha: 20 y 21 de abril
Lugar: GC Europe Campus de Lovaina
Tel. 916 364 340
formacion@spain.gceurope.com
Los asistentes serán capaces de dominar las diferentes técnicas y posibilidades que ofrece GRADIA PLUS

Oral Reconstruction Global Symposium de BioHorizons Camlog

Organiza: Oral Reconstruction Foundation con la colaboración de BioHorizons Camlog
Imparten: Doctores conocidos del mundo de la Odontología
Fecha: Del 29 abril al 3 de mayo
Lugar: Nueva York Marriot Marquis Hotel
Tel. 917 131 084
educacioniberica@biohorizons.com

Cursos de Acreditación en Geniova, Acelerador de Ortodoncia Invisible

Organiza: Geniova Technologies
Imparten: Dres. Tomás Romero, Déborah Martínez y Jhonny León
Fecha: 17 y 24 de abril
Lugar: Alicante y Madrid
Tel. 910 851 716
info@geniova.com · www.geniova.com

Cursos de especialización de Folguera Vicent

Organiza: Folguera Vicent
Especialidades: Cerámica dental, CAD-CAM e Implantes
Fecha: De abril a julio
Tel. 961 864 073
informacion@folgueravicent.com
curriculums@folgueravicent.com
www.folgueravicent.com

Técnica de moldeado a presión de Ortoteam

Organiza: Tessa Llimargas
Fecha: 3 de abril
Lugar: Barcelona
Tel: 937 870 615 / 937 871 918
cursos@ortoteam.com
www.ortoteam.com

Presentación del nuevo implante Fixo de Oxy Implant

Organiza: Madimplant System
Fecha: 24 de abril
Lugar: Madrid
Tel. 910 339 931
oxyimplant@madimplant.es

Más agenda del sector en
www.gacetadental.com

MAYO 2020

26 edición Open Day Osteógenos

Organiza: Osteógenos
Imparten: Dres. Antonio Murillo, Antonio Armijo, Pablo Pavón y Pablo Baltar
Fecha: 9 de mayo
Lugar: Barcelona
Tel. 914 133 714
formacion@osteogenos.com
www.osteogenos.com

X Curso Modular práctico en Implantología

Organiza: Ambrós & Barrado Formación
Imparten: Dres. Juan Ambrós y Carlos Barrado
Formación modular: 5 módulos
Fecha: Del 29 de mayo al 24 de octubre de 2020
Lugar: Barcelona
Tel. 933 230 702
info@clinicabarrado.com
www.clinicabarrado.com/formación

42 Reunión Anual SEOP Castellón 2020

Organiza: Sociedad Española de Odontopediatría (SEOP)
Fecha: Del 14 al 16 de mayo
Lugar: Palacio de Congresos de Castellón
Tel. 650 424 355
seopcastellon2020@odontologiapediatrica.com
www.odontologiapediatrica.com

XX Congreso Nacional y IX Internacional de la Sociedad Española de Gerodontología

Organiza: SEGER
Presidente: Mariano del Canto Pingarrón
Fecha: 22 y 23 de mayo
Lugar: León
www.segerleon2020.com

Curso de cirugía plástica periodontal y periimplantaria

Organiza: Dr. Javier Gómez con la colaboración de BioHorizons Camlog
Imparte: Dr. Javier Gómez
Fecha: 9 mayo
Lugar: Hospital San Rafael (Madrid)
info@drjaviergomez.es
www.drjaviergomez.es/cursos/curso-cirugia-plastica-periodontal-periimplantaria

Curso de Alineador estético/sonrisa-online de Ortoteam

Organiza: Tessa Llimargas y el Dr. Jordi Fuertes
Fecha: 15 de mayo
Lugar: Barcelona
Tel. 937 870 615 / 937 871 918
cursos@ortoteam.com
www.ortoteam.com

Cursos Hand-On de Implantología dental de Biotrinon

Organiza: Biotrinon y la Fundación Universidad de Granada
Fecha: 4-8 de mayo; 21-25 de septiembre; y 7-11 de diciembre.
Lugar: Santo Domingo (República Dominicana)
Tel. 682 476 115
formacion@doctoresvalencia.com
www.cursospracticosimplantologia.es

Jornada sobre Implantología Avanzada (Técnica de Socket Shield SST)

Organiza: Experto en Implantología Estética Multidisciplinar & BioHorizons Camlog
Imparte: Dr. Dárcio Fonseca
Fecha: 9 mayo
Lugar: Instituto IAVANTE (Granada)
Tel. 917 131 084
educacioniberica@biohorizons.com

VARIOS 2020

VIII Simposio Internacional sobre avances en cáncer oral

Organiza: Sociedad Española de Medicina Oral (SEMO), Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB) y Academia Iberoamericana de Patología y Medicina Bucal (AIPMB)
Fecha: 12 y 13 de junio
Lugar: UPV/EHU Bilbao
8simposioaco@gmail.com

Curso de injertos de tejidos blandos con cirugía mínimamente invasiva sobre dientes e implantes

Organiza: Be Dental Expert Training con la colaboración de BioHorizons Camlog
Imparte: Dr. Edward P. Allen
Fecha: 12 y 13 de junio
Lugar: BeiDe, Madrid
Tel. 636 830 325
informacion@bedentalexpert.esexplicit

CURSOS POSTGRADO
UNIVERSIDAD DE LA HABANA

¡Desde 2008 formando odontólogos!
ICIRO
INSTITUTO CORUÑÉS DE IMPLANTOLOGÍA Y REHABILITACIÓN ORAL

UNIVERSIDAD CIENCIAS MÉDICAS DE LA HABANA

INCLUYE:
- Gestión y matrícula de plaza en la Universidad de Ciencias Médicas de La Habana
- Legalización de su título en Cuba para la realización del curso
- Sesión teórica para la realización del curso en Implantología
- Materiales quirúrgicos y fungibles para los cursos
- **20** implantes y cesión de caja quirúrgica para Implantología Oral
- Materiales necesarios para nivel avanzado
- Tutorización por parte del Director y Coordinador de los cursos y de cirujanos de la Universidad de Ciencias Médicas
- Almuerzos de trabajo
- Certificación Universitaria al superar el curso

¡Infórmate sobre el curso que necesites!

Curso de postgrado en CIRUGÍA ORAL

Los alumnos desarrollarán un programa intensivo de una semana (de lunes a viernes) consistente en exodoncias simples, con cirugía, retenidos, regularizaciones óseas, diferentes técnicas de sutura...

Curso de postgrado en IMPLANTOLOGÍA ORAL

- Colocación de **20** implantes sobre pacientes en diferentes situaciones anatómicas.

- Ayudantía en la colocación de otros **20** implantes.

- Sesión teórica inicial para afrontar el curso.

Los casos incluyen sectores posteriores, sector anterior estético, implantes múltiples con paralelismo, cirugías para sobredentaduras, huesos estrechos, fresado tradicional, fresado biológico, uso de expansores, regeneración ósea guiada en los casos que lo requieran.

Curso de postgrado en CIRUGÍA IMPLANTOLÓGICA AVANZADA

Curso dirigido a odontólogos que teniendo práctica implantológica, quieran ampliar su técnica quirúrgica. Elevaciones de seno con técnica traumática, injertos de mentón, uso de biomateriales, membranas, tornillos de fijación...

¡Desde 2008 formando odontólogos!
ICIRO
INSTITUTO CORUÑÉS DE IMPLANTOLOGÍA Y REHABILITACIÓN ORAL

INFORMACIÓN Y RESERVAS:
Tel/Fax: 981 151 978
(horario de atención 10:00 a 14:00h)
www.iciro.es iciro@iciro.es

Posgrados Prácticos sobre Pacientes en la Universidad de La Habana (Cuba) de ICIRO

Organiza: Instituto Coruñés de Implantología y Rehabilitación Oral (ICIRO)
Fecha: Todo el año
Lugar: Universidad de La Habana (Cuba)
Tel. 981 151 978
www.iciro.es
iciro@iciro.es

Calendario anual de Cursos de Certificación Alineadent

Organiza: Alineadent
Fecha: A lo largo de 2020
Lugar: Barcelona, Madrid, Málaga, Santiago de Compostela, Sevilla, Valencia y Las Palmas de Gran Canaria
https://academy.alineadent.com/cursos.html

Curso sobre Elevación de Seno Maxilar de BioHorizons Camlog

Organiza: Escuela Esprohident y BioHorizons Camlog
Imparte: Dr. Ignacio R. Fernández Asian
Fecha: 3 de julio
Lugar: Jerez de la Frontera (Cádiz)
Tel. 956 185 943
formación.continua@esprohident.com

4° Curso de Implantología Digital

Organiza: Dr. Juan Ballesteros con la colaboración de BioHorizons Camlog
Imparte: Dr. Juan Ballesteros Martínez
Fecha: 18-20 junio
Lugar: Clínica La Victoria (Córdoba)
Tel. 917 131 084
educacioniberica@biohorizons.com

XVIII Congreso Nacional de la Sociedad Española de Cirugía Bucal

Organiza: Sociedad Española de Cirugía Bucal (SECIB) bajo la presidencia de los Dres. Francisco Cardona (Comité Organizador) y José Vicente Bagán (Comité Científico)
Fecha: Del 19 al 21 de noviembre
Lugar: Baluarte, Palacio de Congresos de Pamplona
www.secibonline.com

I Congreso MI internacional de GC Europe

Organiza: GC Europe en colaboración con el MI Advisory Board y GC Ibérica
Fecha: 19 y 20 de junio
Lugar: World Trade Center (Barcelona)
www.dentistryforlife2020.org

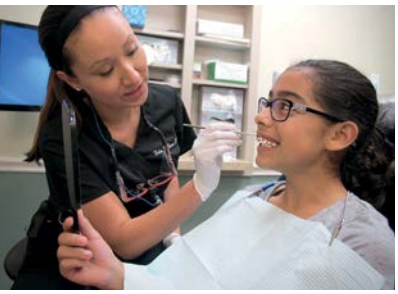
Máster en Periodoncia e Osteointegración URJC 2020-23

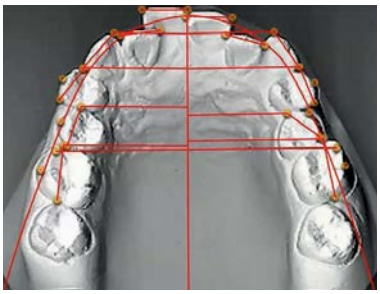
Organiza: Universidad Rey Juan Carlos (URJC)
Fecha: A partir de octubre
Lugar: Madrid
Tel. 914 884 861
clinica.ttpp@urjc.es
www.clinicaurjc.es/formacion/master/master-en-periodoncia-2
180 créditos

Regeneración Tridimensional ósea y tisular

Organiza: Be Dental Expert y la UCAM
Imparten: Diferentes referentes mundiales
Fecha: Varios cursos durante todo el año
Lugar: Europa
Tel. 636 830 325
bedentalexpert@gmail.com
www.bedentalexpert.es

ORTODONCIA
PARA DENTISTAS GENERALISTAS
Incorpore esta especialidad en su consulta





Los dentistas generalistas también pueden ofrecer tratamientos de ortodoncia al más alto nivel a sus pacientes. Con el respaldo permanente de Progressive, las herramientas tecnológicas adecuadas y nuestra formación multidisciplinar podrá empezar a hacer ortodoncia desde este mismo año.

Aprenda con el programa líder en ortodoncia para generalistas. Más de 7000 dentistas en todo el mundo han transformado sus consultas gracias a este curso. Si quiere ser el siguiente, en marzo tiene una nueva oportunidad de comenzar a formarse con nosotros.

NUEVO CURSO EN 2020

Bilbao 28-31 Marzo

- **Precio total sin descuentos: 14.400 €**
- **11 seminarios de 1.200 €**
- **Consulte diferentes descuentos y modalidades de pago**
- **Reserva de plaza: 1.200 € (primer seminario)**

¡LLAME HOY MISMO!

progressive@pdsspain.com
900 122 397
667 521 197

MEJORE LA ATENCIÓN A SUS PACIENTES OFRECIENDO
ORTODONCIA

Y AHORA TAMBIEN

4 Módulos adicionales
ORTODONCIA INVISIBLE
Pida Información

- **Curso completo de ortodoncia de dos años**
- **12 seminarios de cuatro días cada uno**
- **Más de 7000 graduados en 40 países**
- **Soporte continuo para el resto de su carrera**
- **Posibilidad de retomar gratuitamente los seminarios durante toda la vida**

Progressive ofrece un sistema de ortodoncia completo que pone al alcance de cualquier dentistas las herramientas necesarias para ofrecer un servicio ortodóncico de calidad en sus consultas. Con una formación integral y unos planes de tratamiento detallados paso a paso, tratará sus casos con plena confianza de que los resultados obtenidos serán satisfactorios para los pacientes. La posibilidad de retomar los seminarios gratuitamente y nuestro respaldo permanente garantizarán el éxito de su carrera ortodóncica.

1st GMI International Dental Implantology Symposium

Organiza: Global Medical Implants-GMI
Fecha: 5 y 6 de junio
Lugar: Marrakech (Marruecos)
Tel. 626 487 430
info@withmarketing.es
www.gmimeeting.com
El evento pretende facilitar un espacio para compartir los últimos avances en la praxis implantológica y el uso de la tecnología

Título de Experto en Estética Dental de CEOdont

Organiza: CEOdont
Imparten: Dres. Mariano Sanz, José A. de Rábago y Rafael Naranjo
Formación modular: 9 módulos. Módulo IV. Periodoncia clínica en la práctica general.
Fecha: 5-6 de junio
Lugar: Madrid
Tel. 915 530 880 / 680 338 317
cursos@ceodont.com / www.ceodont.com

Curso de Postgrado en Ortodoncia

GNATHOS
Postgrado en Ortodoncia

Organiza: Gnathos
Fecha: Del 7 al 11 de junio (Madrid) y del 19 al 23 de octubre (Lisboa)
Lugar: Madrid y Lisboa
Tel. 914 488 766/ 636 279 616
info@gnathos.net
www.gnathos.net

Soluciones estéticas con carillas de GC

GC

Organiza: GC
Imparte: Ramón García-Adaméz
Fecha: 10 y 11 de julio
Lugar: GC Campus de Madrid
Tel. 916 364 340
formacion@spain.gceurope.com
Las plazas se reservarán por riguroso orden de inscripción. El número de plazas está limitado a un máximo de 12.

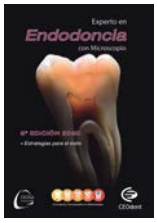
Título de Experto en Cirugía y Prótesis sobre implantes de CEOdont

Organiza: CEOdont (Grupo Ceosa)
Imparten: Dres. Mariano Sanz, José Rábago y Guillermo Pradíes
Formación modular (5 módulos): Módulo I, «Diagnóstico y Plan de Tratamiento»
Fecha: 24-26 de septiembre de 2020
Lugar: Madrid
Tel. 915 530 880 / 680 338 317
cursos@ceodont.com / www.ceodont.com

Título de Experto en Alineadores Invisibles de CEOdont

Organiza: CEOdont
Imparte: Dr. Andrade Neto
Fecha: Del 29 de octubre al 1 de noviembre
Lugar: Madrid
Tel. 915 530 880 / 680 338 317
cursos@ceodont.com
www.ceodont.com

Título de Experto en Endodoncia con Microscopio de CEOdont



Organiza: CEOdont
Imparte: Dr. Juan Manuel Liñares Sixto
Formación modular (5 módulos): Módulo I. Apertura cameral y preparación de conductos
Fecha: Del 1 al 3 de octubre
Lugar: Madrid
Tel. 915 530 880 / 680 338 317
cursos@ceodont.com
www.ceodont.com

Congreso de SEPA 2020

Organiza: Sociedad Española de Periodoncia y Osteointegración (SEPA). El Congreso de la Periodoncia y la Salud Bucal
Fecha: Del 27 al 30 de mayo
Lugar: Málaga
www.sepa2020.es

1er Congreso Internacional MI

"MÍNIMA INTERVENCIÓN ODONTOLOGÍA PARA TU VIDA"

World Trade Center Barcelona, Spain

Viernes, 19 de Junio
Sábado, 20 de Junio
2020

Distinguidos conferenciantes e instructores

Avijit Banerjee - Matteo Basso - Laura Ceballos - Jo Frencken - Patricia Gatón - Sevil Gurgan
Yolanda Martínez - Ivana Miletić - Elmar Reich - Esther Ruiz de Castañeda - Salvatore Sauro
Falk Schwendicke - Javier Tapia Guadix - Hervé Tassery - Takayuki Ueda
Bart Van Meerbeek - Francesca Vailati

www.dentistryforlife2020.org

En promoción del 100
ANIVERSARIO DE GC CORPORATION

Smile for the World

Since 1921
Towards Century of Health

Curso modular avanzado en Odontopediatría de CEOdont

Organiza: CEOdont
Imparten: Dres. Paloma Planells, Paola Beltri, Eva María Martínez, Luis Gallegos y José I. Salmerón.
Formación modular: Módulo I: El éxito en el control del comportamiento en el niño.
Fecha: 23 y 24 de octubre **Lugar:** Madrid
Tel. 915 530 880 / 680 338 317
cursos@ceodont.com / www.ceodont.com

SEPA International Symposium in Oral Tissue Regeneration

SEPA INTERNATIONAL SYMPOSIUM IN ORAL TISSUE REGENERATION

Organiza: SEPA
Fecha: 23 y 24 de octubre
Lugar: Santiago de Compostela
Tel. 911 610 143
http://www.sepa.es/international-symposium/en/

Experto Universitario en Medicina Oral URJC 2020-21

Universidad Rey Juan Carlos

Organiza: Universidad Rey Juan Carlos (URJC)
Fecha: A partir de octubre
Lugar: Madrid
Tel. 914 884 861
clinica.ttpp@urjc.es
www.clinicaurjc.es/formacion/expertos/experto-en-medicina-oral
20 créditos

Congreso Internacional Odontólogos y Protésicos «Entre arte y ciencia en prótesis fija y removible»

Organiza: Rhein83
Imparten: Ponentes de prestigio internacional
Fecha: 25 y 26 septiembre
Lugar: Hotel Elba (Madrid)
Tel. +39 3921576132 / +39 051244510
customercare@rhein83.it
www.rhein83.com

Curso de Implantología de Cicord en varios niveles

CICORD
Cursos de Implantes y Cirugía Oral en la República Dominicana

Organiza: Cicord
Fecha: 22 al 29 agosto y del 21 al 28 de octubre
Lugar: República Dominicana
Tel. 607 330 001
info@cicord.com
www.cicord.com
Plazas limitadas

Dental Tècnic 2020

COPDEC
IL·LUSTRE COL·LEGI OFICIAL DE PROTÈTICS DENTALS DE CATALUNYA

Organiza: Dental Tècnic
Fecha: 2 y 3 de octubre
Lugar: Hotel Alimara de Barcelona
Tel. 934 576 499
copdec@copdec.es
www.copdec.es

III Promoción del Postgrado en Periodoncia e Implantología de PerioCentrum Academy

PERIOCENTRUM ACADEMY

Organiza: Periocentrum Academy
Fecha: De octubre de 2020 a jullio de 2022 (2 años)
Lugar: PerioCentrum Academy Madrid
Tel. 691 435 888
arantxamolero@periocentrum.com
www.periocentrum.com

Más agenda del sector en www.gacetadental.com

Curso de Implantología. Varios niveles

Organiza: cursoimplantes
Fecha: 6 al 14 junio y del 10 al 18 octubre
Lugar: República Dominicana
Tel. 609 226 881
info@cursoimplantes.com
www.cursoimplantes.com
Plazas limitadas

Curso de Acreditación en Barreras Oclusivas para Regeneración Ósea Guiada y a medida

Organiza: Osteophoenix
Imparte: Dr. Mauricio Lizarazo
Fecha: De acuerdo con los interesados
Lugar: Madrid, Bilbao y Barcelona
Tel. 946 511 166 / 628 431 289
comunicacion@osteophoenix.com
www.osteophoenix.com

Nueva edición del curso «Cirugía Regenerativa en Implantología» UCM

Organiza: Universidad Complutense de Madrid.
Dirige: Dr. Juan López-Quiles
Formación modular: Hasta mayo de 2020. Biomateriales y membranas. Regeneración de tejidos blandos. Injertos óseos. Cirugía regenerativa mínimamente invasiva. Cirugía guiada por ordenador. Modificación sinusal.
Tel. 913 941 906
www.odontologia.ucm.es/formacioncontinua

Especialista en Periodoncia Avanzada y Ostointegración URJC 2020-21

Organiza: Universidad Rey Juan Carlos (URJC)
Fecha: A partir de octubre. 56 créditos
Lugar: Madrid
Tel. 914 884 861
clinica.ttpp@urjc.es
www.clinicaurjc.es/formacion/especialistas/especialista-en-periodoncia-avanzada-y-osteointegracion

Universidad Rey Juan Carlos

BTI CORE, la solución más eficaz, rentable y flexible

La eficacia y alta predictibilidad de la nueva línea de implantes cónicos BTI CORE se deben a las tecnologías clínicamente probadas a largo plazo como la superficie UnicCa: adhesiva, antibacteriana y activadora de plaquetas y la tecnología BioBlock que garantiza el hermetismo y sellado biológico, la mejor combinación para la prevención de la periimplantitis. Una osteointegración más rápida, eficiente y un protocolo quirúrgico optimizado con menos fresas, posibilita tratar a más pacientes reduciendo el tiempo de uso efectivo del gabinete dental. Su plataforma protésica única testada clínicamente desde el año 2010 permite reducir sensiblemente su inversión en componentes protésicos.

www.bti-biotechnologyinstitute.com/es

Aurea® Evo, sistema de implantes revolucionario de Phibo

Aurea® Evo es el sistema de implantes revolucionario de Phibo que hace más fácil la praxis diaria por sus características únicas y diferenciadoras, entre ellas optimizar todas las prestaciones de un flujo de trabajo 100% digital; estar indicado para una amplia tipología de pacientes por su versatilidad; haber sido diseñado para cuidar los tejidos y contribuir a mantener la estética natural en el tiempo; la exclusiva conexión hexalobular y cónica asegura una excelente estabilidad del conjunto implante-prótesis y contar con una plataforma disponibles NP 3.5, RP 4.3 - 4.8 y WP 5.5. Con Aurea® Evo el profesional llegará a más pacientes, ya que su versatilidad permite cubrir un amplio espectro de indicaciones, desde los casos con más compromiso estético hasta los más funcionales.

www.phibo.com

Ortoteam presenta su resina para dentaduras

Ortoteam presenta los materiales de prótesis digitales Dentca. Las primeras resinas impresas en 3D que reciben la aprobación de la FDA. Sus propiedades físicas y biocompatibilidad superan los requisitos de la FDA y otorgan a las prótesis impresas propiedades muy similares a las prótesis convencionales. Las resinas imprimibles Dentca 3D, que incluyen una material de prueba de color marfil, materiales dentales en tonos Vita A1, A2, A3, A3.5, B1 y B2, y materiales de base para dentaduras postizas en rosa original, rosa claro, rosa rojizo y rosa oscuro.

www.ortoteam.com

Ticare lanza nuevas alturas para Pilares TiBase

Respondiendo a las necesidades de los profesionales, Ticare lanza nuevas alturas para Pilares TiBase de 1, 2, 3 y 4 mm, ampliando así las soluciones rehabilitadoras a casos con mayores alturas de encía. El pilar para circonio se usa para la restauración directa a implantes, el cual, se atornillará al implante, y sobre él se cementará una corona de circonio. La geometría del cuerpo de este pilar es tal que permite la colocación sobre el pilar de un cuerpo de escaneado o *scanbody* (compatible con Cerec). El escaneado del conjunto pilar para circonio más el *scanbody* se utilizará para confeccionar digitalmente la anatomía de la restauración a cementar (corona) sobre dicho pilar para circonio. Ticare responde al deseo de ampliar las soluciones rehabilitadoras en casos con mayores alturas de encía.

www.ticareimplants.com

DOC, la mejor solución a nivel de cardioprotección de B+SAFE

B+SAFE presenta la patente DOC, la mejor solución a nivel de cardioprotección. Se trata de un desfibrilador único e innovador, ya que dispone en el propio equipo de telecontrol, teleasistencia, llamada preferente al 112 y geolocalización las 24 horas, siendo el más eficaz del mercado. DOC® Desfibrilador Operacional Conectado es el único desfibrilador del mercado que dispone de todas las soluciones integradas en el equipo, pudiendo conectarse y permanecer operativo gracias a su módulo de comunicación PTI que dispone de tarjeta SIM y tarjeta GPRS.

www.b-safe.es

ZIACOM® desarrolla su kit de expansión ósea

Para situaciones clínicas donde el tejido óseo es insuficiente para colocación de implantes, ZIACOM® ha desarrollado el Kit de expansores. El uso de este Kit permite aumentar el volumen óseo y mejorar la calidad del tejido óseo mediante la compresión y expansión de las corticales óseas. Cuenta con todo el instrumental necesario para realizar expansión ósea y la colocación tanto de implantes unitarios como múltiples. El diseño cónico y roscado de los expansores óseos facilitan su inserción en el hueso y poseen diferentes diámetros que permiten expandir las corticales ósea de manera progresiva. Además, dispone de un expansor óseo diseñado para elevación de la membrana sinusal, que, mediante la compresión del tejido óseo que rodea el seno maxilar, elevan la membrana, lo que permite la colocación de implantes de mayor longitud.

www.ziacom.es

Acteón Ibérica presenta sus novedades en Expodental 2020

Acteón Ibérica estará en Expodental (Pabellón 2, stands 2D02 y 2E02) con sus últimas novedades: X-MIND PRIME: solución inteligente que ofrece rayos X panorámico 2D y/o 3D; X-MIND TRIUM TLD (TRUE LOW DOSE): CBCT 3D de imagen dental 3 en 1: Panorámico, Cone Beam 3D y Ceph con nueva tecnología que puede reducir la dosis de rayos X hasta un 50%; ENDODUAL: micromotor de endodoncia que ofrece un sistema totalmente abierto, compatible con diferentes contraángulos, limas y opciones de rotación; KITS ENDOSURGERY: nuevo kit de instrumental manual destinado a realizar cirugías apicales a través de lupa o microscopio; BLISS: instrumentos manuales «Premium» con una excelente aleación y un diseño muy ergonómico del mango y EXPASYL EXACT: puede realizar una apertura sulcular atraumática y más ancha con un ahorro de tiempo de 1 a 3 min.

www.acteongroup.com/es

Sendoline® comercializa su Sistema Reciprocante de lima única S1

La compañía sueca Sendoline® ya comercializa en España su revolucionario Sistema Reciprocante de lima única S1. Sendoline® desarrolló, junto al Dr. Gustav Hedström, las limas del mismo nombre, las más utilizadas en la actualidad. En los años 80 creó la lima 'S' y en 2016, su Sistema Reciprocante de lima única S1. La innovación no solo consiste en el diseño de la lima de niquel-titanio, sino en el movimiento rotatorio de 180° directo y 30° reverso que elimina la tensión y reduce el riesgo de rotura de la lima en boca. Asimismo, su motor no requiere adaptadores especiales para su lavado y lubricación, y puede conectarse de modo sencillo y rápido a las mangueras del equipo, integrando el sistema en nuestro instrumental y forma de trabajo.Además, tiene un tacto suave y un clip para la conexión del localizador de ápices.

www.sendoline.com

Nuevo Ticare Inhex Quattro para zonas anteriores

En 2016, Ticare lanzó el implante Ticare Quattro que atendía a necesidades de especial estabilidad primaria, como es el caso del hueso tipo III y IV. El implante Ticare Inhex Quattro une a la conexión cónica del implante Ticare Inhex, el implante libre de filtración bacteriana con prolongada evidencia científica y 20 años de prueba clínica, una mayor progresividad en el torque de inserción y una geometría que distribuye mejor las fuerzas en el hueso. En estos cuatro años, el implante Ticare Inhex Quattro se ha consolidado por sus resultados clínicos y ha pasado a ser el implante favorito para muchos implantólogos como hueso blando. Su geometría permite un corte eficaz y mejor control de la trayectoria de inserción. El resultado es una alta estabilidad primaria y mejor comportamiento en casos post extracción.

www.ticareimplants.com

Escáner intraoral portátil Aadva IOS 100 P de GC

El escáner intraoral portátil Aadva IOS 100 P de GC se ha centrado en facilitar el proceso de escaneo. Tiene un diseño compacto y ergonómico y un flujo de trabajo intuitivo. Además, está adaptado completamente a las necesidades de la práctica ortodóncica. Aadva IOS 100 P de GC dispone de una de las piezas de mano más ligeras (120g.) y pequeñas (20cm.) de las disponibles actualmente en el mercado. Esto permite un manejo más sencillo y ergonómico durante el escaneo intraoral, lo cual es especialmente útil con los niños. El software del escáner Aadva IOS 100 P facilita una experiencia de escaneo fluida con funcionalidades como la guía visual de distancia mientras escanea, fácil escaneo de captura y una pequeña ventana en la que puede verse el escaneo en tiempo real en el monitor mientras se realiza el escaneo.

www.gceurope.com

Phozen Shuffle 4K de 3D Tech System

3D Tech System presenta Phrozen Shuffle 4K, la primera impresora 3D de resina con pantalla de 5.5" LCD 4K de ultra alta resolución. Phrozen Shuffle 4K es el siguiente paso en la impresión 3D de alta resolución y alta calidad. El aumento de la resolución XY de 47 a 31 micras hace que sea la impresora 3D de mayor resolución. Al actualizar la unidad ParaLED a su versión V2, la uniformidad y el rendimiento aumentan aún más. A esto se añade el nuevo sistema operativo de la impresora para lograr la mejor impresora 3D para impresiones detalladas para el sector dental:

-Ultra alta resolución de solo 31 um.
-ParaLED LED Array V2.0 con uniformidad óptica mejorada y salida UV.
-405 nm UV-LED, funciona con la mayoría de las resinas del mercado.
-Rail lineal único en el eje Z con movimiento de placa súper rápido.
-Alta velocidad, hasta 30mm hora/ Conexión WIFI sin dongle.
-Pantalla táctil de alta resolución de 5" para un control cómodo y fácil.

www.3dtechsystems.com

Nuevo plug in D implantologie de Radhex Implants

Se trata de la actualización de un nuevo diseño personalizado de fresero, cómodo, práctico y ergonómico que la empresa fabricante de implantes Radhex, presentará para el mes de marzo.

Consiste en un elemento práctico y económico, de importancia para las clínicas que necesitan tener disponibilidad inmediata de fresas estériles, y que posibilita tener un segundo kit de fresado, a unos costes razonables.

Además, su diseño se ha realizado con perfiles suaves, lo cual otorga un máximo de confort al doctor, brindando de una adecuada protección ante los posibles roces del instrumental.

Radhex®, mantenemos un fiel compromiso de calidad para el profesional, y para el paciente.

www.radhex.es

EXPRESS

TECHNICAL PREMIUM SERVICE

REPARACIÓN DE INSTRUMENTAL DENTAL

Nos caracteriza nuestro servicio técnico rápido, efectivo y nuestros repuestos de máxima calidad.
Reparamos todo tipo de material rotatorio.
Ofrecemos servicio de reparación para diversos materiales.
Trabajamos con las mejores marcas del sector como: Bien Air, W&H, KaVo, Nsk, etc.

Contacto:
recogidas@rdexpress.es
911 26 25 66 y 647 48 79 92 (también Whatsapp).

LOCALES
Ofertas

SE ALQUILA

Local comercial adaptado para clínica dental
180 mts distribuidos en recepción, cuatro gabinetes,
sala de espera, despacho, laboratorio, almacén, sala rayos x y baño.
divisiones interiores en mamparas de cristal de primeras calidades.
Licencia de funcionamiento de odontología. Exclusivo edificio de oficinas.
Mejor zona de majadahonda. Excelente comunicación
Tel. **661 177 496**
nuezmel@hotmail.com

SE VENDE

CLÍNICA DENTAL
CENTRO DE BILBAO
JUBILACIÓN EN **JUNIO 2020**
Tel.: 656 798 519

BUKO RENT

Alquiler gabinetes dentales por horas, días, semanas y meses

TOTALMENTE EQUIPADOS
CON LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS

Teléfono: 91 730 74 73 · 91 738 43 06
FERMÍN CABALLERO, 1-Local · 28034 Madrid
Teléfono: 91 382 53 24 · 91 381 95 18
LÓPEZ DE HOYOS, 474 · 28043 Madrid
www.bukorentdental.es
info@bukodent.com

SE TRASPASA CLINICA DENTAL EN LA MORALEJA POR TRASLADO DE DOMICILIO

35 años de antigüedad, local puerta calle con acabados de calidad.
Licencia de funcionamiento de Odontología y Medicina Estética
2 gabinetes odontológicos completamente equipados con microscopio intraoral.
1 gabinete medicina estética y 1 cuarto RX preparado panorámico/escáner,
Amplia cartera de pacientes fidelizados, rentabilidad demostrable de los 3 últimos años,nombre de la clínica registrado, con moderna pagina web posicionada

Tel. 677 57 12 63

ALQUILO

Clínica dental, en Camino de Ronda, en Granada, totalmente nueva. Con equipamiento técnico y mobiliario. En funcionamiento y dada de alta en el PADI.

Le atiende Francisco Castillo, tl.: 697 965 730 / 673 812 221.

VISITE
LA SECCIÓN DE
ANUNCIOS BREVES EN:
www.gacetadental.com

SE VENDE O TRASPASA

Clínica dental en Benicasim (Castellón) totalmente equipada y con los permisos en regla, con 20 años de antigüedad, dos gabinetes completos, uno de ellos con radiovisiografía, ortopontamógrafo,
el motivo es por no poder atender.

Razón, Joaquín .
Tfno. 667 435 385 - 96 430 49 23 joaquincanolafita@gmail.com

EMPLEO
Ofertas

OFERTA DE TRABAJO

Comercial
para la zona de Levante

Enviar CV a
trabajo@recursosmedicos.com

Seguro de **Automóvil**

Juan necesitó ayuda de *confianza*
para montar la silla

Y uno de nuestros profesionales lo hizo, gracias al **nuevo "Servicio Manitas Auto"**.

Así de fácil...

A.M.A. MADRID
Vía de los Poblados, 3. Edificio nº 4-A
Tel. 913 43 47 00
madrid@amaseguros.com

A.M.A. MADRID (Hilarión)
Hilarión Eslava, 50
Tel. 910 50 57 01
hilarion@amaseguros.com

A.M.A. MADRID (Villanueva)
Villanueva, 24
Tel. 914 31 06 43
villanueva@amaseguros.com

LA MUTUA DE LOS **PROFESIONALES SANITARIOS**

www.amaseguros.com 913 43 47 00 / 902 30 30 10 Síganos en y en nuestra APP

A.M.A. agrupación mutual aseguradora

A.M.A. agrupación mutual aseguradora · Ama Vida Seguros de vida para profesionales sanitarios · A M A América Seguros ECUADOR · A.M.A. GRUPO · A M A América Seguros ECUADOR · Ama Vida Seguros de vida para profesionales sanitarios · A.M.A. agrupación mutual aseguradora

EMPRESA FABRICANTE DE IMPLANTES DENTALES SELECCIONA AGENTES COMERCIALES PARA:

Andalucía - Asturias - Cantabria - Castilla y León - Guipúzcoa

Actividad:
Ventas y asesoramiento de producto a odontólogos y protésicos.
Desarrollo y colaboración en la implementación de cursos formativos y actividades organizadas por la empresa.
Se ofrece:
Interesantes comisiones por volumen de ventas.
Posibilidad de llevar zona con productos de calidad muy competitivos
Formación y soporte técnico a cargo de la empresa.
Se valora:
Experiencia comercial en sector implantes. Disponibilidad viajar - coche y carnet.

Enviar Curriculum Vitae a: odontekno@gmail.com

ZIACOM®
Making future together

Empresa líder en implantología dental

OFERTAS DE EMPLEO:

Especialistas de producto

• Experiencia en el sector • Nivel alto de inglés • Disponibilidad para viajar

Delegados/as comerciales España y Portugal

• Experiencia en el sector • Disponibilidad para viajar

Interesados/as enviar CV a: empleo@ziacom.es

ZIACOR®
CAD-CAM

Laboratorio en pleno proceso de expansión con instalaciones en Madrid

OFERTAS DE EMPLEO:

Prótesicos dentales

Experiencia de al menos un año en:
•Cerámica, Diseño CAD-CAM, Metales, Resinas, Escayolas.
•Incorporación inmediata a jornada completa.

Interesados/as enviar CV a: empleo@ziacor.es

J DENTAL CARE
just smile

Empresa de implantología dental en plena expansión selecciona ASESORES/DISTRIBUIDORES comerciales para ZONA NORTE, preferiblemente con sede en Galicia o Bilbao. Se valorará experiencia previa en el sector en la venta de productos dentales. Indispensable disponibilidad para viajar e incorporación inmediata. Interesados enviar CV a: info@jdentalcare.es

---

RECURSOS HUMANOS

VP20 CONSULTING

SELECCIÓN PARA TODA ESPAÑA

- Ortodoncistas-Ref. OR
- Implantólogos-Ref. IM
- Endodoncistas-Ref. ENDO
- Periodoncistas-Ref. PERI
- Prostodoncistas-Ref. PROS
- Odont. Generales-Ref. OG
- Aux. de Gabinete-Ref. AGAB
- Higienistas-Ref. HIG
- Aux. de Recepción-Ref. AREC
- Aux. de Ventas-Ref. AVEN
- Directores de Clínica-Ref. DIR

INTERESADOS ENVIAR C.V. INDICANDO REFERENCIA
Absoluta confidencialidad rrhh@vp20.com | vp20.com

Garrison
Dental Solutions

Empresa productora americana, especializada en la fabricación de productos dentales busca un promotor para llevar a cabo actividades comerciales, visitas y demostraciones de producto en las clínicas odontológicas junto con el depósito dental. Además de esto, participará en cursos, ferias y congresos activamente.

Ofrecemos:
- **Un Part time (algunos días a la semana).**
- **Posibilidad de crecer en una empresa bien estructurada.**
- **Buena compensación económica.**

Seleccionamos comerciales que:
- **Tengan un mínimo de experiencia en el sector dental.**
- **Predisposición a interactuar con el público.**
- **Capacidad organizativa.**
- **Disponibilidad para viajar por todo el territorio nacional (reembolso de los gastos).**
- **Se valorará que tenga residencia en Madrid o Barcelona.**

Contacto: acasetta@garrisondental.net

SECCIÓN BREVES

1 módulo : 50 € + IVA = 60,50 €
(para incluir imágenes en los anuncios, se requiere formato jpg. -300 píxels/ pulgada-)

CÓMO CONTRATARLO

- Transferencia bancaria a favor de **Ediciones Peldaño, S. A.**
  La Caixa:
  ES80/2100/3976/21/0200107897

Enviar comprobante bancario, datos del anunciante y texto en formato word,
logo o foto.
E-mail: marta@gacetadental.com
Tlfn: 91 563 49 07 - Ext 116
Móvil: 630 369 535
Fax: 91 476 60 57

Plazo de entrega: hasta el día 15 del mes anterior al mes de salida.

REQUISITOS

- **Texto:** indicando el número de módulos.
- **Datos fiscales:** nombre y apellidos o empresa.
- **Teléfono • CIF / NIF**

Información: Marta Pérez

GACETA DENTAL

Para llegar a quien quiera y donde quiera

www.gacetadental.com
91 563 49 07

POSTGRADO EN ODONTOLOGÍA
CLÍNICA UNIVERSITARIA

UCAM
UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN ANTONIO

Experto Universitario en Odontología Digital

Sede: Almería y Sevilla | **Créditos:** 20 ECTS | **Inicio:** 26 de marzo de 2020

Especialista Universitario en Odontología Digital aplicada a la Ortodoncia

Sede: Almería, Málaga y Sevilla | **Créditos:** 30 ECTS | **Inicio:** 26 de marzo de 2020

Experto Universitario en Odontología Digital aplicada a la Endodoncia

Sede: Almería, Málaga y Sevilla | **Créditos:** 23 ECTS | **Inicio:** 26 de marzo de 2020

Especialista Universitario en Odontología Digital aplicada a la Cirugía, Periodoncia e Implantología

Sede: Almería, Barcelona y Sevilla | **Créditos:** 30 ECTS | **Inicio:** 26 de marzo de 2020

Dr. Imanol Donnay

Dr. Jesús Creagh Zorrilla

Dr. Federico Brunner

Dr. Vicente Gimeno

Dr. Luken De Arbeloa

info@odontologiaucam.es | Teléfono: 950 340 531 | Horario: De lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas

Experto Universitario en Posturología Clínica en Odontología

El Experto Universitario en Posturología Clínica en Odontología va dirigido a licenciados/ graduados en Medicina, Odontología, especialistas en Estomatología y cirujanos maxilofaciales.

Este programa universitario te ofrece las habilidades necesarias para poder establecer un diagnóstico clínico a través de la metodología de trabajo global de la posturología.

Aprenderás a valorar la funcionalidad de las diferentes aferencias del sistema tónico postural, cómo se interrelacionan unos captores con otros e identificar la disfunción prioritaria que necesita tratamiento para, así, establecer una jerarquía entre las diferentes patologías que presente el paciente.

Mediante la exploración de casos clínicos reales, adquirirás los conocimientos para detectar las entradas sensoriales del sistema tónico postural, reprogramarlas, realizar diagnósticos y tener una acción directa sobre las salidas del sistema nervioso.

Sede: PgO UCAM Almería | **Créditos:** 21 ECTS | **Inicio:** 20 de marzo de 2020

Dr. Emilio José Ramírez | Dr. Manuel García González | Dr. José Francisco Pérez | Dra. Sonia Berbel Salvador | Dra. María del Carmen Ramos | Dr. Marc Gil | Dr. David Fernández Blanco

info@odontologiaucam.es | Teléfono: 950 340 531 | Horario: De lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas

Especialista Universitario y Máster en Cirugía, Periodoncia y Rehabilitación en Implantología Oral

Sede: PgO UCAM Jaén | **Créditos:** 35/60 ECTS | **Inicio:** 24 Abril de 2020

Dr. Jon Gurrea | Dr. Alejandro Otero Avila | Dr. Xulio Pouso | Dra. Ofelia González Sequeros | Dr. Jesús Creagh | Dr. Francisco Ruiz Delgado | Dr. Luis Segura Mori | Dr. Vicente Gimeno

Dr. Miguel González Menéndez | Dr. Armando Badet | Dr. Antonio Murillo | Dr. Pepe Benítez | Dr. David Morales | Dr. Elías Fornés Ortuño | Dra. Sonia Berbel Salvador | Dr. Oriol Cantó Navés

Especialista Universitario y Diploma en Estética Peribucal

Sede: PgO UCAM Jaén y Sevilla | **Créditos:** 30/15 ECTS | **Inicio:** 22 de mayo de 2020

Dra. Ofelia González Sequeros | Dr. Rafael Piñeiro | Dra. Esther Hernández Pacheco | Dr. Gonzalo Ruiz de León | Dra. María del Mar Gutiérrez

info@odontologiaucam.es | Teléfono: 950 340 531 | Horario: De lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas

Especialista Universitario y Máster en Rehabilitación Oral y Odontología Estética Adhesiva

El Especialista Universitario y Máster en Rehabilitación Oral y Odontología Estética Adhesiva va dirigido a Odontólogos, Estomatólogos y alumnos del último curso del grado en Odontología.

La Odontología está en continuo cambio. Las técnicas y materiales restauradores, así como la complejidad de rehabilitaciones a las que nos enfrentamos, avanzan a pasos agigantados hacia tratamientos cada vez más estéticos y mínimamente invasivos. Estos dos conceptos son requisitos sumamente demandados y exigidos por nuestros pacientes.

Sede: PgO UCAM Málaga | **Créditos:** 33/60 ECTS | **Inicio:** 15 Mayo de 2020

Dr. Rafael Calixto | Dr. Oriol Cantó Navés | Dr. Sidney Kina | Dra. María del Mar Gutiérrez | Dr. Rafael Decurcio | Dr. Carlos Fernández Villares | Dr. José Amengual | Dr. Patricio Novales | Dr. Jesús Creagh Zorrilla

Dr. Marc Gil | Dr. Fernando Autrán Mateu | Dr. Federico Brunner | Dr. Jon Gurrea | Dr. Francisco Escribano | Dra. Ana Boquete Castro | D. Salvatore Fiorillo | Dra. Sonia Berbel Salvador

info@odontologiaucam.es | Teléfono: 950 340 531 | Horario: De lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas

POSTGRADO EN ODONTOLOGÍA
CLÍNICA UNIVERSITARIA

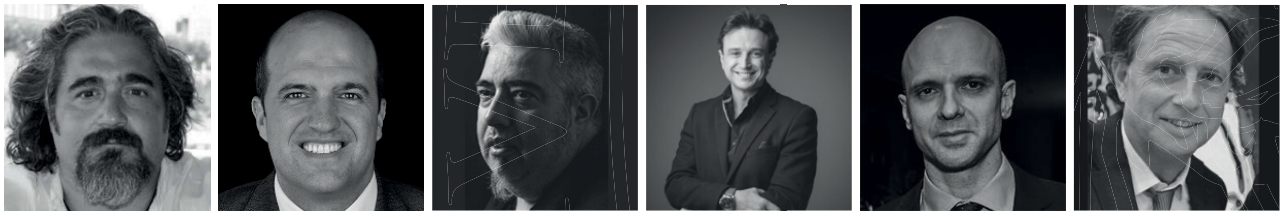
UCAM
UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN ANTONIO

Diploma Universitario para técnicos de laboratorios en Rehabilitación Oral Integral

El Diploma Universitario en Rehabilitación Oral Integral va dirigido a Técnicos de Laboratorio que quieran aprender y adquirir la excelencia en Prótesis Dental, aunando la maestría del profesorado con las últimas tecnologías digitales.

Se trata de un programa diseñado, dirigido y realizado por un grupo de odontólogos y técnicos de laboratorio donde se hace un repaso exhaustivo a la actualización de los temas de mayor relevancia en la práctica actual de la profesión. Tanto desde un punto de vista teórico como práctico, con demostraciones clínicas. El diseño y fabricación de las prótesis dentales, utilizando las técnicas digitales (CAD-CAM), son la base de la profesión del Técnico Dental. En este Diploma Universitario se enseñan las distintas posibilidades técnicas de diseño y confección de las prótesis, ventajas y limitaciones actuales, y las bases imprescindibles de la rehabilitación oral: El funcionamiento del sistema estomatognático, sin el cual, resulta imposible una óptima rehabilitación oral.

Sede: PgO UCAM Madrid | **Créditos:** 20 ECTS | **Inicio:** 10 Julio de 2020



D. Salvatore Fiorillo | Dr. Jesús Creagh Zorrilla | Dr. Jorge Reyes Minguillán | Dr. Sergio Guirao Cano | Dr. Oriol Cantó Navés | Dr. Josep Maria Fonollosa

info@odontologiaucam.es | Teléfono: 950 340 531 | Horario: De lunes a viernes, de 09:30 a 18:00 horas

MARZO 2020		
EXPODENTAL	Madrid	del 12 al 14
SEDCYDO	Zaragoza	días 27 y 28
MAYO 2020		
SEOP	Castellón	del 14 al 16
SEOC	Valencia	del 21 al 23
SEGER	León	días 22 y 23
SEDO	Gran Canaria	del 27 al 30
SEPA	Málaga	del 27 al 30
JUNIO 2020		
SECOM	Almería	días 11 y 12
SEI	Sevilla	días 12 y 13
SELO / SPALO	Oporto	día 20
AACIB	El Rompido (Huelva)	día 27
SEPTIEMBRE 2020		
FDI	Shangai (China)	del 1 al 4
SEDA	Madrid	del 17 al 19
CLUB TECNOLÓGICO DENTAL	Tarrasa (Barcelona)	días 25 y 26
OCTUBRE 2020		
DENTAL TÈCNIC	Barcelona	días 2 y 3
EAO	Berlín	del 8 al 10
SEPES	Gran Canaria	del 10 al 12
HIDES	Granada	del 16 al 18
SESPO	Zaragoza	días 23 y 24
NOVIEMBRE 2020		
OMD	Oporto	del 5 al 7
AEDE	Tenerife	del 5 al 8
SECIB	Pamplona	del 19 al 21
AHIADEC	Barcelona	días 20 y 21
ACADEN	Granada	días 21 y 22
SEMDeS	A Coruña	del 26 al 28

50 CONGRESO SEPES

GRAN CANARIA 2020 10-12/OCT

INSCRÍBETE CON TARIFA REDUCIDA ANTES DEL 30 DE JUNIO Y APROVECHA LAS PROMOCIONES

Organiza con tiempo tu viaje, reserva tu alojamiento y consigue tus descuentos de Iberia a través de la web de SEPES

50 AÑOS JUNTOS ¿CÓMO LO HACÍAMOS? ¿CÓMO LO HACEMOS? ¿CÓMO LO HAREMOS?

+ info: www.congresosepes.org/2020grancanaria

SEPES

Sociedad Española de Prótesis Estomatológica y Estética

ANÉCDOTAS, RUMORES Y GRACIETAS DEL SECTOR PILLADOS POR LOS PELOS

TALENTO EN LA PASARELA. Nos salimos del mundo del diente, o no tanto. Les cuento. Fátima Miñana se ha proclamado recientemente ganadora de la 15ª edición del certamen Mercedes-Benz Fashion Talent celebrado en Madrid. ¿Les suena el apellido, verdad? Pues sí, es la nieta de nuestro querido Dr. Rafael Miñana, eminencia de la Endodoncia y miembro del comité científico de Gaceta Dental fallecido hace casi un año. Su abuela y su tío Miguel nos hicieron

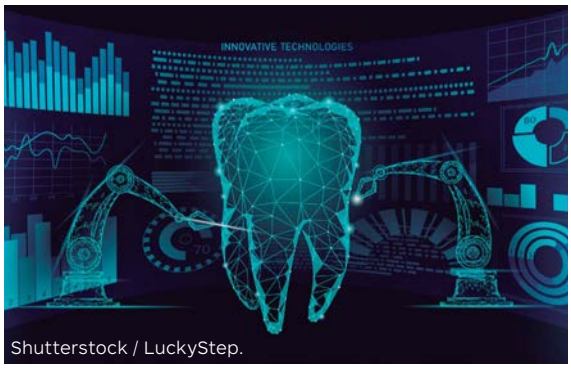
Fátima Miñana, diseñadora y nieta del Dr. Rafael Miñana.

llegar llenos de orgullo la noticia. Y es que la joven diseñadora promete dar muchos titulares dentro del mundo de la moda. Además del éxito cosechado en Madrid, Fátima Miñana desfilará próximamente en la pasarela internacional MBFW TBILISI de Georgia.

IRRESPONSABLE SOBRE RUEDAS. Ver para creer. Un dentista de Alaska, en Estados Unidos, ha sido declarado culpable por la justicia de hasta 50 cargos relacionados con imprudencias en su consulta. La resolución judicial se basa en un vídeo en el que este odontólogo aparece operando a un paciente mientras está subido a un patín eléctrico. El susodicho, además, compartió el vídeo con varias personas jactándose de su hazaña.

Shutterstock / DenisProduction.com

PROFESIÓN GARANTIZADA. Las nuevas tecnologías ofrecen herramientas robotizadas que facilitan determinadas labores profesionales. En algunos casos, parece que incluso podrán llegar a sustituir la mano de obra del hombre hasta el punto de hacer desaparecer puestos de trabajo concretos. ¿Corre peligro el de dentista? Respiren tranquilos porque la respuesta es un rotundo no. Al menos esa es una de las conclusiones de un estudio realizado en Estados Unidos sobre la automatización de algunas profesiones. El trabajo indica que en 20 años el 52% de los puestos de empleo estarán ocupados por robots. Pero no todas las profesiones se verán afectadas. La práctica dental, por ejemplo, es una de las que son inconcebibles sin un odontólogo de carne y hueso. Así que no tengan miedo y sigan viendo a la tecnología como una perfecta aliada en su día a día, nunca como una amenaza.



Shutterstock / LuckyStep.

Más cerca del FUTURO

VISITE NUESTRO STAND

8C21 PABELLÓN 8
en Expodental 2020

Y descubra todas las novedades
de la odontología del futuro

www.ivoclarvivadent.es

ivoclar vivadent®
passion vision innovation

NSK

CREATE IT.

iClave

LÍNEA DE AUTOCLAVES

iClave plus

3.399 €*

~~7.292 €*~~

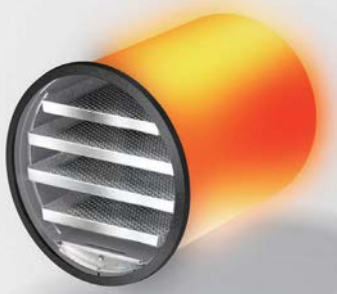
Autoclave de clase B con tecnología de vanguardia

MODELO **iClave plus** CÓDIGO DE PEDIDO **Y1003077**

- Autoclave de clase B (conforme a la norma EN 13060)

MAYOR SEGURIDAD • MAYOR CAPACIDAD

Su exclusivo sistema de calentamiento de tipo **Calor Adaptativo** permite alcanzar una temperatura uniforme en todo el interior de la cámara evitando dañar los instrumentos



Cámara de 18 litros de capacidad

Con un volumen útil equivalente a un autoclave de 24 litros

El sistema de bandejas especiales permite introducir un mayor número de piezas

* Los precios no incluyen IVA • Oferta limitada hasta el 31 de agosto de 2020 o hasta fin de existencias

NSK

CREATE IT.

Visítenos en

Expodental 2020

Pabellón **6** Stand **6C10**

Ti-Max Z

Serie de Turbinas

ULTRAPOTENTES

NSK Dental Spain S.A. www.nsk-spain.es

Módena, 43 · El Soho-Europólis · 28232 Las Rozas de Madrid · tel: +34 91 626 61 28 · fax: +34 91 626 61 32 · e-mail: info@nsk-spain.es

1st GMI International Dental Implantology Symposium

"The future is today"

5-6
DE JUNIO
2020
MARRAKECH

INSCRIPCIONES
www.gmimeeting.com

gmi 2020
MARRAKECH

Global Medical Implants - Tfno.: (+34) 93 415 18 22 - info@globalimplants.es