DENTAL TRIBUNE

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

Edición Latinoamérica | la.dental-tribune.com | No. 1, 2023, Vol. 20

La Prevención es Salud

Las patologías bucodentales no se reducirán hasta que no se adopte un modelo de intervención precoz y oportuno

Página 18

Foto: Sergio Hernández Delgado

La ciudad de Antigua, con el Volcán de Agua al fondo, en una imagen captada por el Dr. Sergio Hernández Delgado, conferencista principal de una serie de extraordinarios cursos impartidos recientemente por este reconocido líder de opinión mexicano en Panamá, Costa Rica, Guatemala y México.

- **INNOVACIÓN CLÍNICA & CULTURA**
- **GUÍA PARA COMPRAR FRESADORAS Y ESCANERES**
- **CÓMO PRONOSTICAR LA APARICIÓN DE CANINOS RETENIDOS**

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Publisher & Editor-in-chief
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Diseño Gráfico
Jesús Eduardo Sanín Tordecilla

Esta ediciónse distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Nuestra portada

Imagen de Antigua tomada por el Dr. Sergio Hernández Delgado que muestra la alta estética de la fotografía de este experto en estética dental mexicano.

Licensing by
DT International

Publisher and Chief Executive Officer
Torsten R. Oemus
Chief Content Officer
Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 48 474 302
Fax: +49 341 48 474 173
General requests:
info@dental-tribune.com
Sales requests:
mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.
All rights reserved. © 2023 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.
Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

Suscripción gratuita a la Edición Digital

Sostenibilidad y odontología digital en IDS 2023

El International Dental Show (IDS), que se celebra cada dos años en Colonia, Alemania, es la mayor feria de la industria dental del mundo. Este año vuelve por primera vez tras la pandemia a su fecha tradicional de marzo, y se espera que reúna a más de 160.000 asistentes en su edición número 40. Hemos seleccionado una serie de los productos que se presentan en este gran evento, todos los cuales enfatizan la sostenibilidad y la digitalización de la odontología.

Una vez más este año, Dental Tribune publicará 6 ediciones de "today@IDS", la publicación odontológica de mayor alcance del mundo, la cual llega a más de 200.000 lectores en ediciones impresas y online. De hecho, "today@IDS" es el medio de comunicación de mayor impacto que existe en el mundo odontológico para la promoción de marcas, parfa ventas y para establecer relaciones profesionales duraderas con empresas fabricantes, distribuidores y proveedores de servicios.

Conectando laboratorios y clínicas

La compañía Amann Girrbach presentó una serie de innovaciones que resumen su estrategia empresarial: conectar de manera inteligente y sencilla los procesos de los laboratorios protésicos y de las clínicas dentales, con el propósito de crear un flujo de trabajo perfecto. Esto es lo que el visitante experimentó en directo y de primera mano en los 640 metros cuadrados del stand de Amann Girrbach en IDS 2023: el flujo de trabajo digital completo, así como los productos destacados y las innovaciones, siguiendo el lema "Connect to the (Work-)Flow". Además, en la página web de la campaña ids.amanngirrbach.com se puede acceder a toda la información actualizada sobre la feria. Amann Girrbach presentó una cadena de procesos optimizada y continua como es la plataforma de gestión del flujo de trabajo AG.Live y el sistema interdisciplinario DRS (Direct Restoration Solution) para la confección de restauraciones dentales. Se trata de algo que, en palabras de su CEO, Wolfgang Reim, un solo producto no puede hacer: "un sistema integral abierto con innovadores productos analógicos y digitales que permiten un importante ahorro de tiempo y de costos".

Apostando por la innovación

La empresa W&H tuvo más presencia que nunca en IDS 2023, donde presentó innovadores productos bajo el eslogan, "De productos innovadores a soluciones sostenibles". Lo principales fueron el nuevo módulo Piezomed, que complementa al motor de implantes Implantmed, mejora notablemente el flujo de trabajo quirúrgico y crea nuevas opciones de tratamiento para los pacientes. Otros fueron el esterilizador Lara XL, la Assistina One, que proporciona un procesamiento y mantenimiento perfectos de piezas de mano rectas y contra-ángulos, turbinas, motores de aire y escariadores neumáticos. Y OsstellConnect, otro producto inteligente de W&H: el mayor portal de datos sobre implantología del mundo, el cual permite acceder gratuitamente a millones de datos sobre implantología con solo apretar un botón. Además, en el stand de la empresa se impartieron las charlas llamadas "W&H Talks". En la imagen superior, tres directivos de W&H en IDS 2023: el presidente de la compañía, Peter Malata (izquierda), Oliver Goetzendorff, Area Manager de Latinoamérica, y Klaus Maier, CEO de la empresa.

• Visite nuestra web especial sobre IDS.

Simplificando el color

La empresa alemana VOCO presentó una serie de nuevos productos en IDS 2023, centrados en ofrecer una alta calidad y, sobre todo, la mayor facilidad de uso posible.
"Nuestro objetivo siempre es ofrecer a los usuarios en los consultorios y laboratorios materiales que se integren rápidamente y sin problemas en sus procesos", manifestó el Dr. Axel Bernecker, jefe del área de Marketing de VOCO. "Como producto estrella, presentamos Admira Fusion 5, un composite de una familia de productos de éxito mundial que utiliza un perfil de color simplificado que ahorra tiempo en la práctica diaria. Además de nuevos productos, la compañía presentó también "numerosos clásicos de nuestra gama, para los que nuestro equipo ofreció recomendaciones a nivel personal" durante la exposición.

SIGUENOS EN INSTAGRAM.COM/TRIBUNADENTAL PARA VER NOTICIAS EXCLUSIVAS

Soluciones de Fresado Dental DGSHAPE

EL EQUIPO ESTELAR

Energice al máximo su producción dental con estas cuatro soluciones de fresado.

Las Soluciones Dentales DGSHAPE hacen increíblemente fácil producir restauraciones dentales de alta calidad, precisas y rentables. Ya sea que usted recién empiece en el mundo de la odontología digital y el fresado CAD/CAM dental o expanda su actual producción de restauraciones, DGSHAPE ofrece una variedad de dispositivos, flujos de trabajo y accesorios para simplificar la producción CAD/CAM. ¡Eso es energía para su equipo!

DGSHAPE
A Roland Company

rolanddga.com/dentallar

Hablamos con César Zerón, Gerente para Latinoamérica de DGSHAPE

La prótesis como una obra de arte digital

La funcionalidad y la estética de las prótesis que producen las fresadoras dentales permiten realizar verdaderas obras de arte en cuestión horas, mientras el paciente espera en la consulta, un ansiado sueño de la odontología que es ya una realidad y que parece casi un milagro al que le se conoce como Single Visit Dentistry.

Foto: DGSHAPE

César Zerón, Gerente de Ventas para Latinoamérica de DGSHAPE, muestra la fresadora dental para laboratorio DWX-52D en el reciente LMT Lab Day 2023 en Chicago.

Por
Javier De Pisón

Tanto es así que después de tallar una prótesis especialmente personalizada para un paciente con una fresadora de sobremesa, lo único que el dentista tiene que hacer es pulir la restauración y ajustarla en boca.

A nivel del laboratorio protésico, estos dispositivos permiten una rapidez de producción nunca antes vista, que incluye métodos para automatizar la producción del fresado de prótesis dentales de diferentes tamaños y características durante días enteros, sin necesidad siquiera de que una persona esté junto a la fresadora.

Los dispositivos de DGSHAPE, que fabrica impresoras de color y fresadoras 3D y es una subsidiaria de la compañía japonesa Roland DG, han alcanzado una merecida fama en el campo de la odontología por su precisión y rapidez para la confección digital de aditamentos, que abarcan desde prótesis individuales a dentaduras postizas completas, coronas, carillas, puentes, inlays y onlays.

Para conocer más sobre esta tecnología rompedora que cada día usan más odontólogos y técnicos dentales hablamos con César Zerón, Gerente de Ventas Dentales para Latinoamérica de DG-SHAPE basado en México e instructor certificado en sistemas de DGSHAPE de Roland, 3Shape, Dentsply Sirona y Fona Dental.

¿Cómo ha cambiado la odontología con la digitalización?
Los cambios han sido muchos. Pero el principal es que los tratamientos son menos invasivos. Además, las restauraciones que estamos produciendo tiene mayor exactitud y, por lo tanto, son más duraderas. El resultado es que los pacientes se benefician de esta tecnología —al igual que los dentistas y laboratorios—, al entregar más rápidamente las restauraciones, obtener resultados más precisos y hasta poder ver los resultados previos, algo que ha facilitado mucho la producción y los tiempos de respuesta.

¿Cuáles son los principales productos de DGSHAPE?
Tenemos una cartera de fresadoras dentales bastante amplia, lo cual nos permite ofrecer a laboratorios y dentistas un producto de acuerdo a las necesidades de cada uno. En primera instancia, tenemos tres productos de fresado en seco, que están diseñados para fresar materiales suaves, principalmente de circonia o PMMA, que son los más populares hoy en día. Estas fresadoras en seco tienen cada una características diferentes y están pensadas para segmentos de mercado distintos.

Foto: Javier de Pisón

El Gerente de Ventas para Latinoamérica de DGSHAPE impartiendo una conferencia en la Cumbre Mundial de Láser sobre las ventajas de las fresadoras dentales para laboratorio DWX-52DCI y DWX-52Di, y del modelo DWX-42W para clínicas dentales.

Por ejemplo, la fresadora DWX-53DC, que es nuestro producto más reciente, es bastante robusta y tiene un cambiador de 6 discos que permite la automatización del fresado de forma casi 100% autónoma. Esto permite trabajar con la DWX-53DC las 24 horas del día sin necesidad de un operador: ella sola cambia los discos y fresa las restauraciones que se le hayan programado previamente.

La fresadora DWX-52DCI es similar a la anterior pero tiene un motor más ligero: cuenta también buena autonomía para un fresado continuo de 24 horas y con un cambiador de 6 discos.

Pasa a la página 5

Javier Martínez de Pisón es Director de Dental Tribune España y Dental Tribune Latinoamérica.

Viene de la página 4

Está diseñada para el fresado del circonio y con esta fresadora podemos tallar las 24 horas, desde una restauración pequeñita hasta una arcada completa en circonio sin problema.

La más pequeña de las fresadoras en seco es la DWX-52Di, que es un producto exclusivo para el mercado latinoamericano. Se trata del producto de entrada al mundo de las fresadoras en seco y cuenta con un solo disco, que hay que cambiar dependiendo de cada trabajo.

Por su parte la DWX-42W es un dispositivo para el fresado en húmedo mayormente utilizada por los odontólogos, que permite fabricar una restauración que sale prácticamente terminada: lo único que falta es pulirla y colocarla en boca del paciente. Este proceso dura entre 30 minutos, 20 minutos para el fresado y 10 minutos para el ajuste y el pulido de la restauración. Esta fresadora, que talla mediante un sistema de irrigación, nos permite fresar cualquier tipo de vitrocerámica y tener una restauración muy rápida, lo cual a los dentistas les favorece mucho. Si un laboratorio tarda entre 3 a 7 días, el odontólogo que tenga una fresadora DWX-42W puede tener la restauración lista en 30 minutos.

¿Qué diferencia a sus fresadoras de las de otras marcas?

Nuestros productos son de alta calidad, resistentes y fresan en los mejores materiales, lo cual permite mantener una producción constante sin problemas de que se descompongan. Además, son equipos de arquitectura abierta, porque tenemos una idea de trabajo universal. Los productos de DGSHAPE están diseñados para trabajar con cualquier software o escáner del mercado, siempre y cuando también sea de arquitectura abierta. Nuestra filosofía de trabajo es la cooperación con las marcas con las que nuestros clientes trabajen para obtener el mejor resultado posible.

Nosotros tenemos la ventaja de utilizar distintos grosores o tamaños de fresas, lo que nos permite dar un mejor detalle a las restauraciones, una mayor estética, de tal manera que cuando la fresadora termina la restauración, no hay que sentarse a perfilar más la anatomía como sucede con otras marcas, y que es algo que hace perder tiempo al operador y calidad a la restauración que hay que terminar manualmente.

Foto: DGSHAPE

Zerón, que es también odontólogo, explica a un técnico de DGSHAPE las características de una de sus fresadoras.

Esta tecnología beneficia a pacientes, dentistas y laboratorios, ya que produce más rápidamente las restauraciones y obtiene resultados más precisos, además de que permite ver por anticipado los resultados.

¿Qué fresadora recomienda para el consultorio de un dentista?

Nuestro modelo DWX-42W es el más adecuado para la clínica dental, porque permite obtener restauraciones más rápidas —fresa hasta tres piezas simultáneamente— y puede utilizarse con materiales cerámicos, con los cuales después del fresado únicamente hay que pulir y cementar en boca. El concepto de odontología en una sola cita es que al paciente se le remueva la caries y se haga la reparación de la pieza: se escanee y diseñe en ese mismo momento y se coloque la restauración, todo ello en un tiempo aproximado de 2 horas. Y el paciente sale con una restauración definitiva. Solo con una fresadora en húmedo como la DWX-42W se puede realizar este proceso.

¿Y para un laboratorio de prótesis dental?

Los laboratorios normalmente utilizan fresadoras en seco, ya que permiten un mayor volumen y rapidez de producción a un menor costo de producción. Recomiendo los modelos DWX-53DC, DWX-52DCI y DWX-52Di. Hoy día, algunos laboratorios están invirtiendo también en fresadoras en húmedo para hacer restauraciones cerámicas, porque se han dado cuenta que el ahorro de tiempo que obtienen compensa los costos de producción.

¿Qué interés hay en Latinoamérica por la odontología digital?

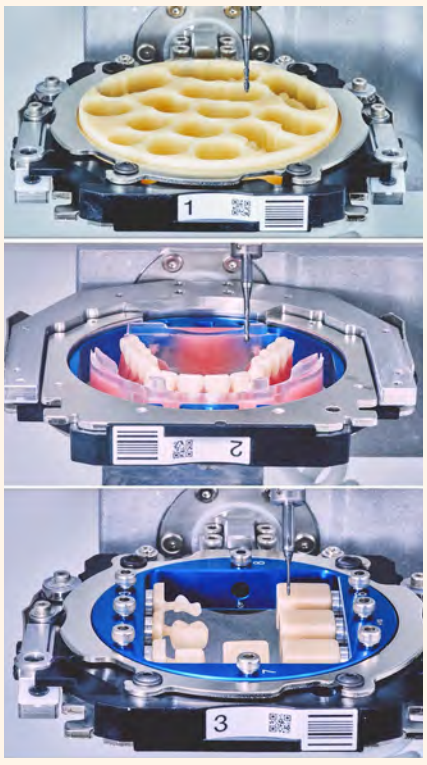
Afortunadamente, en Latinoamérica estamos viviendo una explosión de esta tecnología. Las fresadoras dentales y el mercado han llegado a una etapa de madurez, y los profesionales ya tienen un buen conocimiento de lo que es la tecnología CAD/CAM. Y a esto se le ha aunado el tema del control de infecciones que aceleró la pandemia, porque la digitalización evita la contaminación al no utilizar materiales de impresión convencionales que hay que meter en boca y después enviar al laboratorio. El mercado latinoamericano respondió invirtiendo en nuevos equipos, tanto de laboratorios como de clínicas interesados en adquirir escáneres o una solución completa que incluya una fresadora, por la ventajas que ofrecen en tiempos y producción.

En DGSHAPE tenemos el mejor costo-beneficio del mercado, lo cual nos ayuda mucho en Latinoamérica, que es un mercado susceptible al precio. Nos ha permitido alcanzar un crecimiento fuerte, ya que tenemos muy buen producto a un costo accesible.

¿Se justifica la inversión en una fresadora dental?

Sí, es muy fácil si tienes un volumen de producción en tu clínica o laboratorio, de unas 30 a 50 restauraciones mensuales. El costo es básicamente la mitad con una fresadora en la clínica que si se envían las restauraciones a un laboratorio. Y a los laboratorios, por su parte, les conviene mucho más económicamente fabricar restauraciones de forma digital que de forma manual, con lo que para ellos es todavía más rentable. DT

El modelo DWX-42W, que puede tallar tres restauraciones de vitrocerámica simultáneamente en solo 40 minutos, es ideal para la odontología de una sola cita.



Fotos: DGSHAPE

Secuencia de trabajo de la potente fresadora para laboratorio DWX-53DC.

• Visite DGSHAPE

Rehabilitación unitaria en el premolar inferior con un implante cerámico

El autor describe un caso clínico en el que se decidió colocar el implante dental de cerámica de zirconia Neodent Zi en el diente #34, una herramienta alternativa para los pacientes exigen una alta estética o que no quieren que se les coloque nada metálico en la boca.

Por Enric Pintado

Historia clinica del paciente

Paciente de cincuenta y tres años, con buena salud general. El paciente perdió el primer premolar inferior (#34).

Planificación

Después de la evaluación clínica y radiográfica, además de la inspección dimensional del tejido blando y su calidad, se tomó la decisión de sustituir el elemento dental perdido por el implante de cerámica de zirconia Neodent Zi.

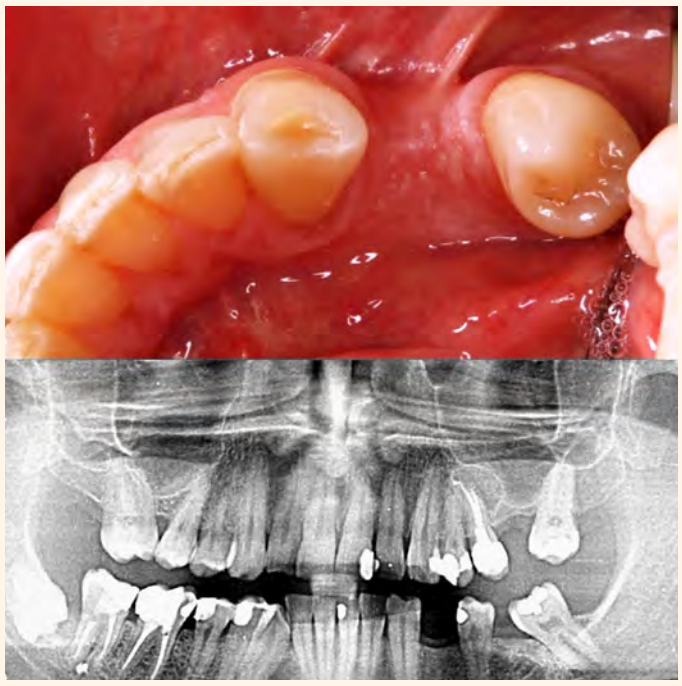
Descripción del procedimiento

Dos horas antes de la extracción, se administraron al paciente 2 g de antibióticos. Se realizó anestesia infiltrativa, seguida de colgajo gingival en la región lingual para preservar la máxima cantidad de tejido blando queratinizado. El protocolo de perforación siguió las recomendaciones del fabricante para hueso de tipo II: fresa inicial, fresa cónica Ø2.0, 3.5, 4.3, fresa avellanadora y macho de rosca. El implante Neodent Zi 4.3 x 13 mm se instaló a nivel óseo con un torque final de 45 N.cm; el mismo día de la cirugía, se instaló el cicatrizador de Zi.

Descripción protésica

Después del período de cicatrización, de aproximadamente dos meses, se realizó un seguimiento para la rehabilitación final. Se realizó la impresión de la corona final después de capturar el scanbody para implante de Zi con el escáner intraoral (aditamento que se atornilla al implante para registrar su posición con un escáner intraoral). Una vez completado el proceso, se coloca la corona final en la base de Zi, atornillada al implante.

El Dr. Enric Pintado es Especialista en Implantología Oral y en Prótesis con práctica clínica en Barcelona.



Figuras 1 y 2. *Situación clínica de la región del diente 34 y situación radiográfica panorámica del paciente.*

Figura 3. *Colocación del implante Neodent Zi.*

Materiales utilizados

Implante cerámico Neodent Zi de 4.3 x 13 mm
Cicatrizador de Zi
Scanbody para implante de Zi
Base de zirconia.

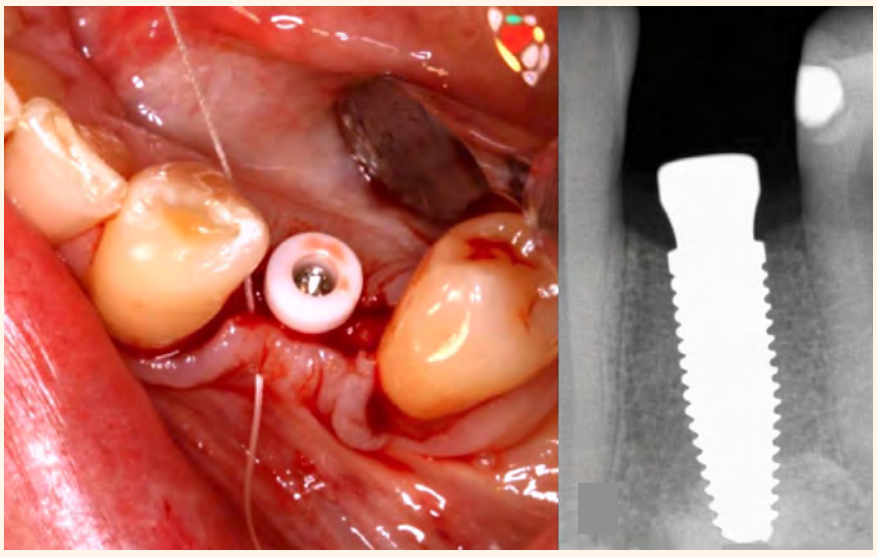
Opinión del producto y del procedimiento

En mi opinión, tener un implante cerámico disponible para nuestros pacientes es una herramienta alternativa; lo tenemos para aquellos que exigen que no se les coloque nada metálico en la boca y también por razones estéticas, como cuando hay un biotipo de tejido blando muy ligero y delgado.

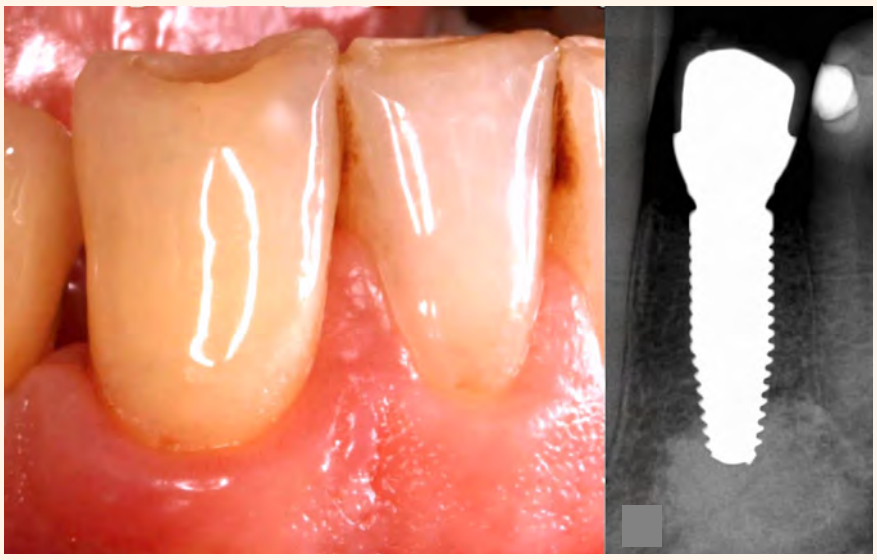
Consejos

No hay problema con el protocolo de perforación si se sigue la secuencia de perforación indicada para cada tipo de hueso y se asegura de no sobrepasar el torque recomendado. La conexión del implante mejora la experiencia, rompiéndose cuando se sobrepasa el torque. Es un sistema seguro y predecible. DT

Ver más casos clínicos en:
neodent.es/zicases-cc



Figuras 4 y 5. *Cicatrizador de Zi colocado y situación radiográfica después de la colocación del cicatrizador de Zi.*



Figuras 6 y 7. *Vista lateral de la rehabilitación final y situación radiográfica tras la colocación de la corona final.*

Neodent® Grand Morse®

La grandeza es una conquista.

LA MARCA #1
DE **IMPLANTES DENTALES** EN
Latinoamérica

GRAN ESTÉTICA
Oferece una estética natural inmediata.

GRAN SIMPLICIDAD
Mayor facilidad de uso.

GRAN FIABILIDAD
Base estable y sólida diseñada para el éxito a largo plazo.

GRAN ESTABILIDAD
Diseñado para tratamientos inmediatos predecibles en hueso tipos I, II, III and IV.

Para conocer más sobre el potencial de Neodent® Grand Morse®, consulte el sitio: neodent.com/gm-pr-es

Celebrar **es** una elección

30 años

¡Neodent® celebra su 30º aniversario! Con el tiempo, se han creado millones de sonrisas en colaboración con profesionales de todo el mundo.

NEODENT®
A Straumann Group Brand

WWW.NEODENT.COM

@NEODENT_GLOBAL

La prevención en el éxito de la clínica

Foto: Greg Rakozy / Unsplash

La profilaxis produce una sensación de bienestar que cambia positivamente la percepción del paciente sobre el dentista y la consulta dental.

Por
Javier De Pisón

La odontología ha cambiado drásticamente y actualmente el componente clínico más importante es la prevención de las enfermedades dentales, lo cual constituye la mejor forma de mantener en buen estado la salud bucodental de nuestros pacientes.

Entre los métodos de prevención en salud oral, las sesiones periódicas de profilaxis son una de las formas terapéuticas de mayor impacto en la población, ya que sirven para realizar el necesario mantenimiento y también para detectar enfermedades bucodentales que pueden necesitar de otros tratamientos.

Las medidas preventivas de una profilaxis profesional periódica, como una limpieza o curetaje dental, reducen la aparición de caries y pueden evitar la pérdida de dientes e implantes. Pero más importante incluso que su valor terapéutico, es el hecho de que el principal efecto de este simple tratamiento produce una inmediata sensación de frescura y bienestar en la boca del paciente. A su vez, esta satisfacción ayuda a la fidelización y a que recomiende los servicios de la clínica a familiares y conocidos.

Javier Martínez de Pisón es Director de Dental Tribune España y Dental Tribune Latinoamérica.

Pero la efectividad de la profilaxis —y de sus beneficios para el paciente y para el consultorio—, depende de que este tratamiento se haga de forma profesional y regular, como mínimo dos veces al año. Además, hay que señalar que la profilaxis requiere de una capacitación y/o actualización, ya que mucho ha cambiado en este campo.

El procedimiento es normalmente totalmente indoloro para el paciente y no produce estrés, lo cual refuerza la percepción de que los tratamientos de la clínica no solo no causan dolor sino que hacen que el paciente se sienta y se vea mejor.

Este efecto positivo tiene un valor incalculable para el éxito de la clínica —y de la profesión en general—, ya que cambia radicalmente la clásica angustia y temor que solía provocar el solo pensar en tener que ir al dentista, por una sensación física de placer, reforzada cuando el paciente comprueba que tiene una boca fresca y una sonrisa atractiva.

Igual que mirarse en el espejo cuando uno se viste para ir a una gala o ponerse maquillaje para ir a una fiesta, sentir una boca fresca y mostrar una sonrisa hermosa confiere una seguridad especial que ayuda a tener una visión positiva de sí mismo, a sentirse alegre y confiado en el atractivo personal y en las posibilidades de éxito de cada cual.

La profilaxis tiene un valor incalculable, ya que cambia la clásica angustia y temor que solía provocar el ir al dentista, por una sensación de frescura y bienestar en la boca del paciente.

Si la estética ha sido el principal motor de la odontología contemporánea, lo cierto que es nignún material sintético iguala la compleja bioingeniería de un diente natural, por lo que el elemento preventivo de la profilaxis es invaluable.

Muchas compañías han lanzado productos de profilaxis de alta calidad, tanto para el profesional como para el público, que abarcan desde cepillos interdentales, pastas dentríficas de carbono (Curaprox), cepillos de dientes sónicos (Philips) o piezo scalers y contra-ángulos (W&H) especiales, que han sido diseñados para eliminar de forma efectiva el cálculo, la biopelícula, prevenir la formación de bolsas periodontales y ofrecer un pulido rotativo que deja los dientes limpios y brillantes.

Pasa a la página 9

Si sabes educar y motivar sobre lo que consigue un tratamiento dental, tus pacientes se dan cuenta de que les estás haciendo un favor.

Fotoilustración

Viene de la página 8

La evidencia clínica respaldada por numerosos estudios demuestra los beneficios de una profilaxis regular en la salud bucodental, incluyendo en la detección de problemas graves como el cáncer bucal. Pero es el efecto estético de este procedimiento el que abre un mundo de nuevas posibilidades al profesional de la odontología.

Las múltiples ventajas de la profilaxis requieren que el tratamiento sea realizado por higienistas o por profesionales dentales especialmente calificados para ello, tratamiento que debe ser complementado con el uso de la tecnología más avanzada.

Fidelidad y rentabilidad

El odontólogo debe decidir en primer lugar si realiza él mismo el tratamiento profiláctico o si lo delega en la higienista o asistente dental.

Esta decisión es sumamente importante, ya que un tratamiento agradable para el paciente resulta la mayoría de las veces en su fidelización, siendo éste uno de los aspectos sanitarios y comerciales más importantes para pacientes y profesionales de la odontología.

Además, la sensación de frescura y satisfacción después del procedimiento hace que sea un momento especialmente útil para que la higienista o el clínico le sugiera al paciente otros posibles tratamientos que pueda necesitar.

Otro aspecto importante a considerar es vincular la revisión dental anual con la profilaxis, es decir, que la revisión se convierta en un procedimiento de revisión-profilaxis. Con un segundo tratamiento profiláctico anual se cumplen los objetivos para la salud del paciente y para el rendimiento de la clínica.

El reconocido odontólogo brasileño Christian Coachman, creador del protocolo Digital Smile Design, afirmó recientemente que si sabes educar y motivar sobre lo que consigue un tratamiento dental, tus pacientes se dan cuenta de que les estás haciendo un favor. Otro consejo básico es que el paciente no debe dejar nunca la consulta sin una cita para su próximo tratamiento o un recordatorio de la fecha en que debe hacerse un tratamiento profiláctico.

En definitiva, las sesiones de profilaxis cumplen todos los objetivos positivos posibles: permiten al dentista ofrecer un buen servicio para mantener la salud bucodental del paciente, a la vez que incrementan la periodicidad de las citas, el flujo de pacientes y la rentabilidad de la clínica. DT

SUPERIOR EN EFECTIVIDAD Y SABOR

- **Efectivo** – Desensibilización rápida y alta liberación de fluoruros (5 % NaF ≙ 22.600 ppm)
- **Manejo excelente** – Tolerante a la humedad
- **Estético** – Barniz del color del diente
- **Universal** – Disponible en tubos, SingleDose y ampollas cilíndricas
- **Diversidad de sabores** – Menta, caramelo, melón, cereza, bubble gum, cola lime y piña colada

DENTAL ADVISOR +++++ · MADE IN GERMANY 100% · IDS 2023

Visítenos en Colonia: 14.–18.03.2023
recinto ferial 10.2 : stand N10/019 + N20/029
recinto ferial 5.2 : stand C40

VOCO Profluorid® Varnish

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Alemania · Tel. +49 4721 719-0 · www.voco.dental

VOCO LOS DENTALISTAS

PUBLICIDAD