

DENTAL TRIBUNE

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

Editado en Miami

la.dental-tribune.com

No. 9, 2020, Vol. 17

Hablamos con Mirco Stiehle, Director de Ivoclar Vivadent para Latinoamérica

Mejorando la atención dental



**Reconstrucción mínimamente
invasiva en el sector anterior**

Página 8

EN ÉPOCAS DE CRISIS, UNOS LLORAN, OTROS VENDEN PAÑUELOS. Pág. 2

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

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

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

COLABORACIONES

Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

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

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.

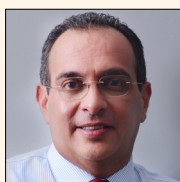
All rights reserved. © 2020 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

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.

Nuestra portada



En época de crisis, unos lloran, otros venden pañuelos



Por Enrique Jadad B.

El tema de esta columna es la reincorporación de todos a la “vida normal”, para lo que quiero tratar dos aspectos sobre las medidas de distanciamiento social.

Primero, estamos al inicio de la salida masiva obligatoria, y digo obligatoria por una sola razón: o nos contagiamos o morimos de hambre; la economía de todos los países está colapsando por cuenta de esta pandemia, el aislamiento, el encierro y la imposibilidad de ir a trabajar, que ha sido peor que cualquier guerra que la humanidad recuerde.

Las medidas para desescalonar el aislamiento, abrir los comercios y llevar a la gente a vivir esa vida normal de antes, pueden ser una ruleta rusa, una bomba de tiempo, que pueden provocar un aumento de los casos y las muertes local, nacional y globalmente en las próximas semanas. Una gran parte de la sociedad está de acuerdo con la apertura y reincorporación a esa vida normal del pasado, se habla de la inmunización de rebaño, pero nadie sabe que pasará; lo que sí tenemos claro es que sin productividad se viene otra pandemia de pobreza, hambre y caos.

Debemos mantener la calma, tomar decisiones racionales, salir cuando sea necesario, tratar de minimizar los riesgos. Nuestros gobernantes han hecho lo que han considerado la mejor opción; no es que hayan fallado, que se hayan equivocado, sino que el enemigo al que estamos enfrentando es muy bueno en lo que hace, debemos ser muy inteligentes y tomar las precauciones del caso por si esta epidemia llegase a empeorar. Tenemos que entender que, aparte de los desastrosos efectos sobre la salud y la vida de las personas, este virus ha generado adicionalmente serios y lesivos daños a la economía familiar, a la economía y comercio en general, al mundo sin distinción de razas ni de credos.

La gente no solo está preocupada por la presencia del virus, sino también por la situación económica que ha afectado a un enorme porcentaje de la población, ha destruido empresas, industrias, negocios particulares, los niveles de desempleo han

El Dr. Enrique Jadad es Especialista en Rehabilitación Oral, investigador y conferenciante con práctica privada en Barranquilla (Colombia).

Nuestro columnista analiza los peligros reducir las medidas de distanciamiento social provocadas por la pandemia de coronavirus y afirma que las crisis nos deben servir para crear estrategias para salir adelante en la vida.



Foto: José Antonio Rosario

El coronavirus no perdona a quien desacata las normas de distanciamiento social, algo que es vital para un retorno a la normalidad.

“Los invito a pensar y creer que lo que viene va a ser mejor”.

alcanzado niveles nunca vistos y las oportunidades laborales son escasas o nulas. Antes de la pandemia y con los limitantes normales de toda actividad comercial o laboral, al menos se podían tener proyecciones y deseos de tener emprendimientos exitosos que eran la base del sustento y bienestar de las personas y sus familias.

Con el ánimo de frenar los niveles de propagación del virus, se ordenaron los cierres de todo aquello que podría ser considerado vectores de contagio. Con estas medidas que iban en pro de la vida y la salud se cerraron indefinidamente los vuelos domésticos e internacionales, se cercaron municipios, ciudades, comunidades autónomas, se prohibieron los viajes entre ciudades, el transporte público, buses, se ordenaron cierres a colegios, universidades, centros comerciales, la industria en general, miles de empresas privadas, entidades gubernamentales, iglesias, parques, medios de transporte, todo para frenar o minimizar la transmisión del virus.

Lo que debemos tener en cuenta es que debemos ver a la familia entera como una sola unidad, esto lo expreso porque si una persona se arriesga, todo el grupo familiar entra a ese grupo riesgo. Está comprobado que las pequeñas cadenas de contactos pueden extenderse y replicarse con alarmante rapidez, esto complica las cosas, por ejemplo, si tu hijo visita a su novia, y luego me voy a

tomar café con un vecino, ese vecino inmediatamente queda conectado con el empleado al que la mamá de la novia de su hijo le estrechó la mano.

Esto puede parecer una situación tonta, sin importancia, irrelevante, pero no lo es. Si la analizamos, no es más que una semejanza bastante exacta de la realidad. El problema es que la gente del común no le presta atención a estos detalles. Por esto es tan importante ser estrictos con los cuidados y con los lineamientos de bioseguridad, lo que debemos hacer es conseguir la ruptura de la cadena para así frenar el riesgo en la transmisión de esta letal enfermedad.

El lavado de manos y otras medidas como el uso del tapabocas, lentes, visores y el distanciamiento social son las medidas más importantes y efectivas. Muchos se mantienen incrédulos ante los resultados y la implementación de estas medidas. Me da tristeza cómo personas que se supone que han estudiado, con niveles de educación alto, se dejan llevar por la ansiedad y el deseo de compartir con amigos y familiares, se pasado por la faja todos los protocolos, los lineamientos y las órdenes provenientes de los diferentes estamentos gubernamentales, sin entender que esa pequeña e inofensiva reunión o fiesta privada echó por la borda las estrategias implementadas por nuestros gobernantes.

Pasa a la página 3



Viene de la página 2

Definitivamente, no se debe hacer trampa, pero a la gente le pica el deseo de romper y desacatar las órdenes, disfrutan con lo ilegal, con hacerle trampa al prójimo, a las autoridades. Vi con mis propios ojos cómo disfrutaron de sentirse invencibles retando al virus y “engañando” a la sociedad como a la ley.

Me daba ira ver a colegas realizar procedimientos de estética; vi en Instagram varias publicaciones de bichectomías, otras ofertando esos fatídicos diseños de sonrisa, y todo en medio de la peor etapa de la pandemia.

Según los expertos y estudiosos en temas epidemiológicos, esta situación de engaño o autoengaño, potencializa las líneas de transmisión. Este desacato o travesura crea y catapulta un vector de transmisión que destruye todo el trabajo realizado por el personal de salud y la comunidad en general. Este virus no perdona a quien irrespete y desacata las normas y reglas; lo que viene es muy complicado, ese proceso de retorno a la normalidad no va a ser nada fácil, porque el virus continúa activo.

Los servicios de salud deben estar preparados para un irremediable incremento de casos, porque los países que han adoptado la decisión de volver a la normalidad, es porque la curva de infectados ha descendido significativamente y acá en Colombia eso aun no ocurre. Nos soltaron por desesperación de bolsillo, desde el 1 de septiembre de 2020 nos han dado la libertad de salir, pero la realidad es que el coronavirus está al acecho, solamente nos han dado permiso y autorización para ir a buscarlo.

Tanto en Colombia como en muchos países de Latinoamérica, la economía, la productividad, la generación de divisas, el hambre, el desespero, la quiebra de empresas y negocios, el tema se volvió de bolsillo, los presupuestos de las empresas sobrevivientes y responsables ya no soportan más. Se hizo necesario abrir poco a poco las puertas que permitan ir normalizando la producción y economía. Se decidió hacer esta reapertura por fases y cada fase conlleva el cumplimiento de acciones que requieren la actuación responsable y armoniosa de toda la sociedad, y ahí es donde viene el grave problema, ya que nuestras sociedades son por naturaleza irresponsables.

A los profesionales de la Odontología les pido que sean prudentes, responsables con ustedes mismos y con sus familiares, cónyuges, hijos, padres, hermanos y con todos los que los rodean. De nosotros depende la integridad y la capacidad de supervivencia, las posibilidades de superar con éxito esta crisis; que no nos pase por la mente meterle gato por liebre al coronavirus: recuerden que ese minúsculo e invisible enemigo es más inteligente y letal que cualquiera de nosotros, ese microscópico elemento se ha cobrado la vida de miles de seres humanos, y lo triste es que hasta que no nos toque la puerta a nosotros, no le respetaremos.

Analizando el año 2020, podemos decir que ha será un año para el olvido.

“De nosotros depende la capacidad de supervivencia, las posibilidades de superar con éxito esta crisis; que no nos pase por la mente meterle gato por liebre al coronavirus”.

Nos tocó vivir un encierro forzado que nos llenó de paranoia, miedo, tristeza, incertidumbre, pero que también nos hizo reflexionar sobre nuestras vidas, la de nuestra familia y amigos, y vimos lo frágiles que somos. Ese enemigo invisible nos dio una lección de vida y de comportamiento. Hemos visto que el dinero no lo es todo, que los lujos pueden pasar a un segundo plano, pudimos valorar detalles que antes de la pandemia parecían insignificantes, pudimos dedicar mas tiempo a nuestros hijos,

parejas, un libro se hizo más importante que el celular, que Instagram o Facebook.

De toda esta horrible pesadilla se han desprendido severos procesos mentales, cambios dramáticos en los planes y proyectos; una sensación de la llegada del fin del mundo, un miedo que nos embarga a todos en el planeta desde hace varios meses. Steve Jobs dijo en un discurso maravilloso que forma parte de su legado una frase que cabe en este

tema de la pandemia que estamos viviendo como anillo al dedo: “Recordar que vamos a morir pronto es la herramienta más importante que uno pueda encontrar para tomar las grandes decisiones de la vida. Porque prácticamente todo, las expectativas de los demás, el orgullo, el miedo al ridículo o el miedo al fracaso se desvanecen frente a la muerte, dejando sólo lo que es verdaderamente importante”.

Los invito a pensar y creer que lo que viene no será igual, que va a ser mejor, porque las cosas siempre suceden por una razón, las situaciones vividas vienen con una finalidad preestablecida. En época de crisis muchos lloran, otros venden pañuelos; los insto a vender pañuelos, a secar las lágrimas de quienes nos rodean y a crear e implementar estrategias para salir adelante y poner el curso hacia el norte al barco de la vida. [D1](#)

El as para su clínica



COMO EL DIENTE

- Excelentes propiedades físicas
- Para las más altas exigencias en los dientes anteriores y posteriores
- Para resultados similares al diente – una opacidad natural con solo un color
- Probado clínicamente: un 100 % de restauraciones intactas en el estudio a largo plazo



También disponible en Flow y Heavy Flow



GrandioSO

VOCO
LOS DENTALISTAS

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Alemania · www.voco.dental

Director de Ivoclar Vivadent para la región

Mejorando la atención dental en Latinoamérica



Por Javier de Pisón

El experto explicó que Ivoclar Vivadent está ayudando a los profesionales dentales a luchar con la pandemia del coronavirus, mencionó algunos de los productos de alta calidad que la compañía fabrica y describió dispositivos de aislamiento como OptraDam, un dique de goma que se ha convertido en un éxito de ventas debido a que proporciona un aislamiento absoluto para evitar la propagación de enfermedades infecciosas en la clínica dental.

En la siguiente entrevista, Stiehle habla también sobre el reciente 24.5 Seminario Ivoclar Vivadent, el primer congreso de odontología totalmente virtual en América Latina, que según el directivo atrajo a la asombrosa cantidad de 16.000 participantes de 27 países diferentes, incluidos muchos de Estados Unidos y Brasil.

¿Cuál fue su experiencia en los mercados de América del Norte y Asia Pacífico?

He aprendido que cada región tiene diferentes normas culturales y expectativas, pero que la misión de todas es mejorar la odontología en general. Pero si me pregunta cuál fue mi mayor aprendizaje, fue la época que pasé en Japón, donde aprendí muy bien en qué consiste la orientación al cliente, el servicio al cliente y también lo que realmente significa escuchar al cliente. En mi opinión, Japón lleva esto a un nivel mucho más elevado.

¿Puede darme un ejemplo?

Claro. En el mundo occidental decimos que el cliente es el rey, en Japón el cliente es “kami-sama” (dios). Si un producto en oferta tiene un rasguño, en Japón es muy difícil venderlo porque el cliente espera un producto impecable. Si vas al dentista, cuando te sientas en el sillón, lo primero que te ofrecen es una toalla caliente para lavarte las manos y secarte la cara, para hacerte sentir relajado y cómodo.

¿Cuáles son las principales fortalezas de Ivoclar Vivadent?

En mis conversaciones con muchos clínicos y técnicos dentales, la respuesta es siempre que Ivoclar Vivadent es sinónimo de alta estética, de buenos resultados clínicos, de calidad e innovación.

Javier de Pisón es Director de Dental Tribune Latinoamérica.

El director de Ivoclar Vivadent para Latinoamérica, Mirco Stiehle, declaró en una entrevista con Dental Tribune que a pesar del gran impacto que el coronavirus ha tenido en nuestras vidas y negocios, “la odontología está de regreso”. Stiehle agregó que “al fin y al cabo, todo el mundo tienen que ir al dentista”.



Foto: Ivoclar Vivadent

Bloques de la cerámica vítrea de disilicato de litio IPS e.max, el material preferido para restaurar de forma indirecta.

Repasemos por ejemplo el historial del material de Ivoclar IPS e.max. Cuenta con más de 15 años de existencia, se han realizado con él 150 millones de restauraciones con una tasa de supervivencia del 96%, y es tal su calidad que ahora estamos ofreciendo una garantía de 10 años a nuestros usuarios. Estamos seguros de que los profesionales dentales y los pacientes aprecian estos esfuerzos por ofrecer lo mejor.

Ivoclar se ha esforzado por mejorar los resultados clínicos para garantizar que tanto dentistas como técnicos obtengan la máxima estética posible y la mayor eficacia. Creo que tenemos un equipo fantástico que se enfoca en seguir cumpliendo esa historia.

Vivimos en un entorno muy dinámico, por lo que debemos asegurarnos de escuchar al cliente. Todo el mundo habla de eso, pero estar a la altura de la circunstancias se ha convertido en un desafío. Lo que los clientes pueden esperar de Ivoclar es que pretendemos llevar este compromiso a un nivel más elevado aún con nuestro CEO, Diego Gabathuler, que está enfocado en las necesidades del cliente.

¿Cómo ayuda Ivoclar a los profesionales dentales en América Latina?

Ivoclar, igual que otras empresas dentales, está tratando de ayudar a sus clientes. La pandemia nos afecta a todos por



Foto: Ivoclar Vivadent

Mirco Stiehle, Gerente de Ivoclar Vivadent para Latinoamérica, explicó que dispositivos de aislamiento como OptraDam y OptraGate se han vuelto esenciales para evitar la propagación de enfermedades infecciosas en la práctica dental.

igual, no solo a pacientes y profesionales, sino que las empresas también se han visto afectadas. Nos hemos centrado en apoyar la parte educativa, que siempre ha sido uno de nuestros pilares fundamentales.

Pero, al mismo tiempo, nos enfocamos en cómo podemos ayudar a los clínicos a bregar con la nueva normalidad de la Covid, con su impacto emocional y psicológico, con el estrés que genera en el equipo de la clínica y en el paciente y en cómo podemos abordarlo. Y la clave es que es necesario desarrollar un alto nivel de confianza con el paciente.

Pasa a la página 5

IPS e.max

Fiabilidad genera confianza

Garantía IPS e.max de 10 años

All ceramic, all you need.

Foto: Ivoclar Vivadent

Ivoclar Vivadent ofrece ahora algo verdaderamente único en el mercado dental: una garantía de 10 años para su conocido material de restauración IPS e.max.

Viene de la página 4

La otra pregunta es cómo desarrollar protocolos de seguridad en el consultorio para garantizar el bienestar de pacientes y clínicos. Se trata de un gran desafío que probablemente continuará en el futuro previsible, con EPIs y otras medidas. Ivoclar ha estado apoyando a diferentes niveles; por una parte con el paciente, y por otra apoyando a los profesionales a comprender nuevos procesos.

Ejemplo de esto último son los dispositivos de aislamiento relativo y absoluto, OptraDam y OptraGate. Son herramientas para nuevos procesos. OptraDam es un dique de goma que cubre la cavidad oral por completo para evitar la propagación de enfermedades infecciosas en la consulta dental que permite un aislamiento absoluto.

¿Se usa mucho OptraDam en América Latina?

No quisimos centrarnos en la Covid, sino en la posible solución al problema. Ivoclar desarrolló OptraDam, que es una herramienta muy fácil de aplicar y usar, que ayuda a mejorar la seguridad frente a aerosoles y desechos durante el tratamiento para el paciente y el personal. Es un dique de goma que es fácil de usar y que es cómodo para el paciente.

Por otro lado, OptraGate es un retractor de labios y mejillas sin látex también muy cómodo que ofrece un aislamiento relativo, manteniendo la boca de los pacientes abierta durante los procedimientos dentales. Es una solución muy eficiente, que ayuda a crear espacio en odontología general y en ortodoncia, al igual que a la hora de tomar una impresión intraoral o hacer un escaneado. Todo mientras se maximiza la comodidad del paciente.

Hemos intentado educar y llenar un vacío de información para el clínico, pero creo que la clave consiste en asegurarnos de estar presentes como empresa al lado de la comunidad dental, tal como hemos hecho a lo largo de toda nuestra historia, escuchando y apoyando a técnicos y clínicos.

¿Cuáles son los desafíos psicológicos de la pandemia?

Creo que la Covid ha creado mucha tensión a nivel emocional en el trabajo dental diario. Esta es una de las cosas más difíciles de manejar, ya que se trata de comunicar, de hablar con los pacientes. Uno de nuestros clientes nos dijo que lo que marcó la diferencia para él fue que la empresa “estuviera ahí para mí, que hablaran conmigo”, lo cual para mí es normal porque el cliente es parte de la familia Ivoclar. Pero parece que no todas las empresas hacen lo mismo.

¿Cómo describiría el reciente “24.5 Seminario Ivoclar Vivadent”?

Fue un gran desafío, pero también un gran éxito en términos de participación. Me gustaría agradecer a los conferenciantes, a los participantes, así como a los equipos en México y Colombia que lo hicieron posible, y recordarles que todos son parte de la familia Ivoclar. También tuvimos por primera vez traducción simultánea al portugués. El equipo aprendió mucho porque



Foto: Ivoclar Vivadent

OptraDam, una herramienta fácil de usar que evita la propagación de aerosoles y desechos durante el tratamiento, se ha convertido en un éxito de ventas ya que impide la propagación de enfermedades infecciosas en la clínica.

“Mi misión como Jefe de Ivoclar Vivadent para América Latina es mejorar la calidad de la odontología en la región”.



Foto: Ivoclar Vivadent

OptraGate es un retractor de labios y mejillas sin látex muy cómodo que ofrece un aislamiento relativo al mantener la boca de los pacientes abierta durante los procedimientos dentales.

era la primera vez que trabajamos en un entorno virtual, pero también nos preparamos de cara al Seminario de 2021, para que sea una experiencia aún mejor para el participante. Más de 16,000 personas registradas, más de 6,000 participantes reales en un momento dado, la participación de 23 países y más de 70.000 visualizaciones de las conferencias en línea. Es un resultado asombroso.

¿Qué le parecieron las presentaciones en línea?

En la industria dental sabemos que la tecnología nos puede acercar. Para mí, el Seminario fue una prueba real de que esto es factible y fue increíble ver la interacción en línea con los participantes. Hicimos también una demostración con un paciente en vivo, que fue algo único. Establecimos un estándar y convocamos a toda América Latina, incluido Brasil. Nos enfocamos en el lado clínico y en el lado técnico, y nos dirigimos también a

la próxima generación de profesionales, a los estudiantes. Tuvimos un programa variado y una respuesta muy positiva, a pesar de algunos fallos técnicos.

¿Qué ventajas tienen estos eventos totalmente en línea?

Todos preferiríamos la interacción y el contacto personal, que es difícil de reemplazar. Pero lo que aprendimos es que pueden ofrecer mucho más de lo que esperábamos. Los eventos y cursos de capacitación virtual ganarán más importancia, pero lo que realmente importa es el contenido. El mayor desafío para nosotros es desarrollar un contenido que sea atractivo para los participantes y que apoye también al clínico en su campo.

¿Y qué pasa con la práctica clínica en la educación en línea?

Estamos atravesando por una transición en todo tipo de educación, no solo en el campo dental. La tecnología nos permi-

te que participantes de todo el mundo puedan asistir a la vez a aulas virtuales. Actualmente podemos realizar talleres “hands-on” con la tecnología disponible: tenemos cámaras que muestran lo que están haciendo los participantes y un profesor puede enseñarles cómo aplicar diferentes materiales. La realidad aumentada está despegando y tendremos que adoptar también la Inteligencia Artificial. La educación tal como la conocemos cambiará y continuará en esa dirección. La pregunta es, ¿será en un futuro 100% virtual? La respuesta varía dependiendo de a qué generación de profesionales se le pregunte.

El director de Ivoclar Vivadent para América Latina agregó que la odontología está evolucionando también de analógica a digital, “por lo que nos hemos concentrado en ayudar a nuestros clientes a mejorar su eficiencia, tanto en la parte analógica como en el flujo de trabajo digital”.

La empresa respalda también un concepto de restauración que denomina Estética Eficiente, que es una forma de brindar una estética clínica sólida y de manera muy eficiente, tomando en cuenta los cambios en el flujo de trabajo en la época Covid.

Otro objetivo mencionado por Stiehle radica en proporcionar una plataforma a los profesionales dentales de América Latina para exponer sus conocimientos a nivel internacional. “Contamos con fantásticos clínicos y técnicos dentales en América Latina”, afirmó Stiehle, “pero nos falta tener la presencia que se merecen en el mundo dental global, y creo que eso es algo a lo que me gustaría llegar, ya que es algo muy importante para mí”.

Mirco Stiehle finalizó la entrevista enfatizando que su verdadera misión como Jefe de Ivoclar Vivadent para América Latina consiste en mejorar la odontología en la región. [D](#)

Recursos

• [Ivoclar Vivadent](#)



Whiteness

NATU LA



**Nuestra ciencia del
blanqueamiento encuentra
soluciones confiables, que
proporcionan una sonrisa
naturalmente impecable.**

Es lo que hacemos hace décadas.
Somos pioneros y líderes en
resultados de alta performance.
Sonreír tiene que ser natural.



EL NÚMERO **1** EN BLANQUEAMIENTO



www.fgm.ind.br



+55 47 3441-6100



www.fgm.ind.br/studygroup

JURALMENTE

MEJOR ELECCIÓN

(FGM)

Whiteness Perfect

Electo el mejor blanqueador
casero en EEUU

DENTAL ADVISOR
TOP AWARD
TAKE-HOME
WHITENING



(FGM)
DENTAL
GROUP



Reconstrucción mínimamente invasiva en el sector anterior

“I love your smile”



Por
Mauricio
Umeno
Watanabe

La reconstrucción de una sonrisa mediante carillas de cerámica nos ofrece la opción de un tratamiento mínimamente invasivo. Con el continuo desarrollo de los materiales y las tecnologías, también cambian los procesos de fabricación. La receta de éxito para la “unión adhesiva” se optimiza constantemente, entre otras cosas, en su manejo.

Un número cada vez mayor de pacientes consultan a su odontólogo con el deseo de conseguir una mejor sonrisa y una corrección de sus dientes. Sumado a este deseo estético está la exigencia de reducir la menor cantidad posible de estructura dental sana. Como resultado, la preparación de los dientes debe realizarse teniendo en cuenta los principios de preservación dental sin que esto interfiera en un resultado estético. Este equilibrio se puede alcanzar gracias a los materiales cerámicos modernos, en combinación con la cementación adhesiva. Para el equipo dental, esto significa que después de la planificación funcional y estética se debe efectuar una adecuada selección del material. Los dientes se preparan cuidadosamente, las restauraciones se adaptan a la sonrisa con sensibilidad “artística” y con conocimiento de las proporciones, y fi-

Caso clínico que presenta una combinación de impresión 3D, técnica de inyección y unión adhesiva para realizar una reconstrucción mínimamente invasiva en el sector anterior.

nalmente se integran de acuerdo con las especificaciones de la técnica de unión adhesiva. Entre otras cosas, el reto consiste en producir carillas de cerámica extremadamente delgadas, que presenten la dureza y estabilidad requerida. Además, es importante establecer una buena unión entre la restauración y la estructura dental mediante la sensible técnica adhesiva. Para un resultado de éxito a largo plazo, es recomendable utilizar productos coordinados de forma óptima.

Los materiales

Las propiedades ópticas de una cerámica moderna (por ejemplo, IPS e.

max Press) son semejantes a las del esmalte dental. Los tratamientos con carillas permiten imitar las propiedades translúcidas de los dientes naturales y garantizar una óptima transmisión de luz. Además, debido a las buenas propiedades mecánicas de IPS e.max Press, se pueden producir restauraciones muy finas con un espesor mínimo de 0,3 mm. Esto coincide con la exigencia de tratamientos mínimamente invasivos, ya que sólo es necesario reducir muy poca cantidad de estructura dental sana. Las carillas consiguen su dureza final gracias a la fuerte unión con la estructura dental (cementación adhesiva). Aquí es determinante la for-

ma de proceder durante la integración de las carillas (protocolo adhesivo). La gama de cerámicas de disilicato de litio dentro del sistema IPS e.max se coordina perfectamente con el composite de cementación Variolink® Esthetic. El “primer” de cerámica monocomponente Monobond Etch & Prime, incluido en el sistema, graba y silaniza las superficies de cerámica vítrea en un solo paso de trabajo, y este patrón de grabado es menos agresivo al material que el grabado con ácido fluorhídrico.

Caso clínico

La paciente desea mejorar la estética en el sector anterior superior (Fig. 1). Ella presenta una apariencia cuidada y dientes sanos. Sin embargo, a la joven paciente no le gusta la forma de sus dientes y la relativa angostura de los mismos. Considera que son muy estrechos y desea obtener formas dentales más fuertes y grandes que confieran una hermosa armonía a su sonrisa. Después de una primera consulta, la paciente se decide por la opción de carillas. El reto es grande. Por una parte, los dientes sanos deben rectificarse lo menos posible. Por otra, el objetivo consiste en satisfacer los deseos de la paciente sin que los dientes adquieran una apariencia demasiado voluminosa con las carillas. Como resultado, se decide el uso de carillas ultra finas.



El Dr. Mauricio Umeno Watanabe es un odontólogo brasileño con práctica en, Birigui, São Paulo.

Viene de la página 8

Preparación clínica

Después de la planificación estética y funcional en base a un “wax-up” en la región vestibular de los dientes del maxilar superior 15 a 25, se inicia la terapia estéticamente indicada. El objetivo fundamental de la preparación consiste en crear un espesor de capa uniforme de las carillas de cerámica con relación al resultado esperado. Debido a que en este caso debemos aumentar ligeramente el tamaño de los dientes, sólo se requiere un mínimo tallado de la estructura dental en la región vestibular del diente. Para evitar un tallado excesivo en la zona marginal y riesgo de inflamaciones gingivales, se crea cuidadosamente un hombro en el margen cervical utilizando piedras de Arkansas (Figs. 2 a 4).

Fabricación de las carillas en el laboratorio

IPS e.max Press resulta óptimo como material para carillas. En la primera fase de fabricación se ha utilizado la tecnología digital. Después de digitalizar el modelo maestro, en el software de CAD se diseñan las carillas finas y se imprimen en resina sintética, la cual no deja residuos. Las carillas impresas muestran un espesor mínimo de 0,3 mm, proporcionando una base perfecta para un modelado manual de las carillas (Fig. 5). Se requiere muy poca cantidad de cera para alcanzar las proporciones ideales. En particular en las zonas incisales y proximales, se corrige la forma de los dientes con cera. Se quiere lograr un desarrollo uniforme de las superficies vestibulares de los dientes 15 a 25 (Figs. 6 y 7).

Son evidentes las ventajas de las carillas impresas durante la preparación de la modelación para la técnica de inyección: son estables, lo cual facilita notablemente la colocación de los bebederos. El revestimiento, la inyección (IPS e.max Press) y la eliminación del revestimiento se efectúan conforme al procedimiento conocido (Figs. 8 y 9). El acabado de las delicadas carillas se limita a unos pocos pasos de trabajo. Después del pulido, las carillas se envían a la clínica dental (Fig. 10).

Cementación adhesiva

Primero se efectúa la prueba de ajuste y la comprobación del color y translucidez. Para esto se pueden usar pastas Try-in hidrosolubles. Éstas corresponden en su color al composite de cementación polimerizado y permiten una buena evaluación estética. Después de limpiar los dientes y las carillas, se realiza un control de ajuste, primero de cada carilla individual y después de todas las carillas en conjunto.

Pasa a la página 10

- 1. Situación inicial. La paciente desea unos dientes anteriores superiores más estéticos.
- 2 y 3. Fácil preparación en el borde cervical con una piedra de Arkansas.
- 4. Los dientes preparados para el tratamiento con carillas.
- 5. Carillas impresas hechas de resina sintética.
- 6 y 7. Modelación manual con cera sobre las carillas impresas.
- 8. Unión de los bebederos.
- 9. Aplicación de los bebederos para la técnica de inyección.
- 10. Acabado de las carilla cerámicas sobre el modelo.

