DENTAL TRIBUNE

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

Editado en Miami **la.dental-tribune.com** **No. 2, 2021, Vol. 18**

Foto: © José Antonio Rosario / Especial para Dental Tribune Latin America

***SEGUNDA DOSIS** — Extraordinaria imagen captada por José Antonio Rosario de una mujer latina dando gracias a Dios tras recibir la segunda dosis de la vacuna contra la Covid-19 en Washington Heights, barrio dominicano de Nueva York.*

¿Pueden estos dispositivos afectar la salud reproductiva de la mujer?

Página 4

Alineadores y Biocompatibilidad

COVID-19

¿Ayudan los enjuagues bucales a reducir la carga viral?

Página 13

CASO CLÍNICO

Abordaje clínico perio-estético-restaurador

Página 8

CONGRESO VIRTUAL

¿Sabes que la digitalización te permite practicar de una forma totalmente nueva?

Página 7

LA DIGITALIZACION DE LAS CLINICAS DENTALES ES UNA NECESIDAD P. 12

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

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. © 2021 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

Los "likes" no bastan para triunfar

Por Roberto Ardila Simpson

Nuestro especialista en marketing odontológico aborda el tema de la oportunidades que plantean las redes sociales, que pueden ser una importante herramienta de marketing cuando se utilizan adecuadamente.

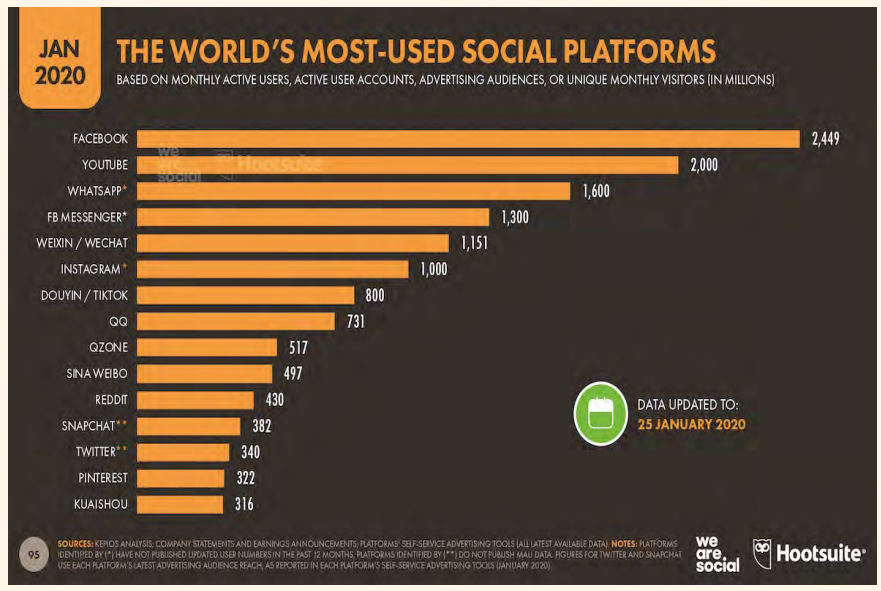


Foto: Hootsuite

El autor explica que para conseguir un efecto positivo en la gestión empresarial no basta con publicar algo que invite a la audiencia a hacer clic en "me gusta".

La pandemia que estamos viviendo ha puesto en evidencia el extraordinario cambio que ha habido en la forma en que nos comunicamos. Más allá de nuestra edad o nuestro rango, todos hemos tenido que hacer frente a la realidad virtual que habitamos. La transmisión inmediata de datos y el acceso directo a las audiencias y a los mercados a los que nos dirigimos, así como la posibilidad de interacciones, son los rasgos definitorios de este nuevo mundo.

La cantidad de consumidores digitales ha crecido en todo el mundo de forma imparable, se puede decir que ahora realmente vivimos en un mundo interconectado. Las novedades tecnológicas se han globalizado y ya no están sólo al alcance de la gente de los países desarrollados y ricos.

Según la revista Forbes, en 2020, aproximadamente el 49% de la población total del mundo (3.800 millones de personas) usaba redes sociales "lo que representa un incremento de 321 millones o 9% con respecto al año pasado". En este año de pandemia esa cifra se ha superado ampliamente y ya hay más de 4.200 millones de usuarios (Hootsuite).

La información que circula en tiempo real en este nuevo mundo puede ser válida o falsa, las famosas fake news, manipuladas para centrar la atención y generar tráfico en determinadas redes. Para discernir unas noticias de otras, es muy importante tener un criterio analítico y validar la fuente de cada publicación antes de compartirla y ayudar a difundir habladurías y rumores que pueden acabar con la reputación de individuos o empresas.

Además, conviene entender que para conseguir un efecto positivo en la gestión empresarial no basta con publicar algo que invite a la audiencia a hacer clic en señal de "me gusta" (like). Hoy por hoy, el gran reto es presentar contenidos que aporten valor, con mensajes que marquen la diferencia y que hagan que se nos identifique en asociación con principios éticos y morales. En las redes sociales hay más banalidad y vanidad que generación de valor, luego, la oportunidad que usted tendrá de crecer en sus comunidades está directamente relacionada con el mensaje empresarial y personal que transmita a su mercado objetivo.

> ***"En las redes sociales hay más vanidad que generación de valor, luego, la oportunidad de crecer está directamente relacionada con el mensaje que transmita a su mercado objetivo".***

Se nos ofrece una oportunidad de crecer, de llegar a audiencias nunca antes conocidas y a nuevas comunidades y de acceder a nuevos mercados, pero es imprescindible entender que, en el ámbito del mercadeo el mundo digital demanda expertos en la materia, profesionales responsables de la gestión y el desarrollo en línea de cualquier tipo de negocio.

Como ocurre con cualquier organización, el primer paso para que una clínica dental se haga visible y tenga presencia en el mundo virtual consiste en crear una página web. A la hora de seleccionar los contenidos que se divulgarán a través de las redes sociales que se consideren atractivas, hay que definir claramente a qué población se dirige, pues lamentablemente es común ver publicaciones en páginas web corporativas y en redes sociales que parecieran querer demostrar la capacidad de la clínica frente a otros colegas y no la disposición a ofrecer tranquilidad y seguridad a los usuarios potenciales.

Si va a participar en el mundo digital, hágalo bien, emplee herramientas de medición que le ayuden a descifrar qué está pasando con su página, quiénes la visitan, qué temas les interesan, cuáles son las horas de mayor tráfico, cuánto tiempo permanecen, cuáles son sus gustos, entre muchas otras que le permitirán analizar la información, interpretarla y tomar decisiones que le ayudarán a alcanzar los objetivos que persigue en el mundo digital, un mundo sin límites pero en muchos casos insulso, sobre todo al limitarlo a una publicación en búsqueda de "likes".

El reto es entender que la manera de llegar a muchos con un solo clic es una oportunidad para sobresalir, pero puede volverse una forma de condenarse en un mundo que demanda marcar la diferencia generando contenidos con valor y produciendo un impacto ético positivo y enriquecedor. DT

Roberto Ardila Simpson es Gerente Latinoamérica de K&P GROUP, entidad dedicada a potencializar el impacto de empresas a nivel internacional.

AMANNGIRRBACH

LA
CONFERENCIA
INTERDISCIPLINAR PARA
EL SECTOR DENTAL

LA
EXPOSICIÓN
VIRTUAL CON INNOVADORAS
NOVEDADES DE PRODUCTOS

Para técnicos dentales y odontólogos

#dentistryunified

AGLIVECON
CONFERENCIA DENTAL DIGITAL + EXPOSICIÓN
20-24 DE ABRIL DE 2021

show.aglivecon.digital
MESA REDONDA Y PONENCIAS

¡Participe en este congreso y conozca cómo utilizar la digitalización de un modo sencillo, inteligente e integrativo!

INFORMACIÓN DESTACADA DE LAS PONENCIAS

PROF. DR. MED. DENT. DANIEL EDELHOFF
LMU University Clinic of Munich Polyclinic for Dental Prosthetics / Director

UNIV.-PROF. DR. MED. DENT. FLORIAN BEUER MME
Charité University Clinic of Berlin, Department of Prosthodontics, Geriatric Dentistry and Cranio-mandibular Disorders

PROF. DDR. ANDREAS MORITZ
University Clinic of Dentistry Vienna
Managing Director, Medical Director, Head of the Clinic

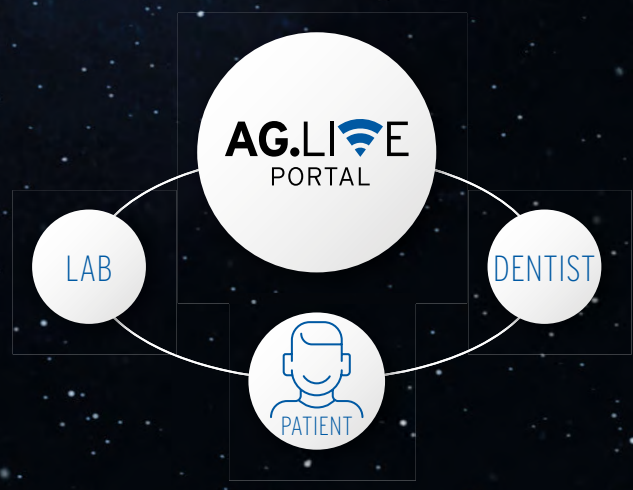
Para algunas ponencias hay disponibles créditos CE.

bit.ly/AGLiveConTeaser

expo.aglivecon.digital
INNOVACIONES DENTALES DIGITALES

¡Descubra la nueva dimensión de la odontología combinada!

El lugar donde las competencias se integran con la ayuda de las tecnologías digitales y donde es posible trabajar en equipos interdisciplinares de un modo sencillo y eficaz para asegurar el tratamiento óptimo del paciente.



▶ INSCRÍBASE AHORA: show.aglivecon.digital

Amann Girrbach AG
Tel +43 5523 62333-105
www.amanngirrbach.com

Por David Suárez Quintanilla

Foto: 123RF

El autor afirma que no se ha probado que algunas de las resinas que se utilizan para fabricar alineadores tengan un efecto negativo en la salud reproductiva de las mujeres.

La biocompatibilidad de los alineadores

Un reciente artículo publicado en la revista científica "Chemosphere" ha causado una gran polémica al relacionar los alineadores plásticos y varias de las resinas utilizadas para su fabricación (y también para férulas quirúrgicas y/o de ATM) , con problemas de toxicidad ovárica en ratones de laboratorio. Para dilucidar las implicaciones de esta investigación, he pedido su opinión a reconocidos investigadores en el campo de la reproducción asistida y de los polímeros.

Foto: 123RF

El estudio se centra en dos resinas específicas: Dental SG 1L y Dental LT Clear 1L y su componente Tinuvin 292.

El autor desató una gran polémica al revisar a pedido de Dental Tribune una investigación que afirma que las resinas de los alineadores podrían interferir en la salud reproductiva de la mujer. *Leer más.*

La investigación, titulada "Dental resins used in 3D printing technologies release ovo-toxic leachates", ha sido realizada por el equipo de Francesca Duncan del Departamento de Obstetricia y Ginecología de la Universidad Northwestern de Chicago y publicada en una revista que tiene un índice de impacto de 5.

El estudio se centra en dos resinas específicas: Dental SG 1L y Dental LT Clear 1L y su componente Tinuvin 292, que se utilizan para la fabricación de alineadores plásticos y férulas quirúrgicas. De manera genérica, los plásticos pueden presentar tres problemas al ser incorporados al organismo de manera temporal o permanente:

1. Como microplásticos, pequeñas micropartículas incorporadas a nuestro organismo. Solo el 9% de los residuos plásticos se recicla y la gran mayoría termina en vertederos y en el medio ambiente, donde se disgrega en micropartículas que contaminan las aguas y el aire, dañan la fauna marina y, en última instancia, son ingeridas por los seres humanos. Es cierto que hasta el momento no se han encontrado evidencias que determinen que los microplásticos representen un riesgo para la salud de los seres humanos, especialmente en el caso de las partículas grandes, como las halladas en el estudio. En cambio, las partículas pequeñas entrañan más riesgo, ya que pueden incorporarse al torrente sanguíneo, el sistema linfático y alcanzar el hígado. En un estudio, el 93% del agua embotellada de 11 marcas diferentes mostró contaminación microplástica. Los investigadores encontraron un promedio de 325 partículas microplásticas por litro. En comparación con el agua del grifo, el agua de las botellas de plástico contenía el doble de microplástico. Parte de la contaminación probablemente proviene del proceso de embotellado y envasado del agua. Si beber agua embotellada genera contaminación microplástica, qué no harán los alineadores puestos en boca 22 horas durante 2 años (16.060 horas).

2. Como Disruptores Endocrinos, capaces de alterar el equilibrio hormonal y tener una importante repercusión sobre la fertilidad. Los denominados Disruptores Endocrinos son una serie de sustancias químicas capaces de alterar el sistema hormonal del organismo humano y generar su disfunción, lo que puede llegar a causar diferentes enfermedades relacionadas con la salud reproductiva de la mujer (cáncer de mama, infertilidad, pubertad precoz), trastornos de la función reproductora masculina (afecciones de próstata, pérdida de la calidad seminal, malformaciones congénitas del aparato reproductor), trastornos metabólicos (diabetes y obesidad), enfermedades neurológicas (trastornos del comportamiento, déficit de atención e hiperactividad, enfermedad de Parkinson), cáncer de tiroides o trastornos cardiovasculares. El efecto es acumulativo e irreversible y se puede transmitir de una generación a otra sin que se haya manifestado patológicamente. Estas sustancias están por todas partes y convivimos permanentemente con ellas, pues forman parte de nuestra forma de vida habitual, sea en el hogar, el trabajo, en la calle o incluso en el campo: alimentos, pesticidas, insecticidas, plásticos, productos de higiene personal y de limpieza, materiales de construcción, plásticos, ambientadores.

3. Al alterar el Microbioma o ecosistema de microorganismos comensales, simbióticos y patógenicos que comparten nuestro espacio corporal.

Pasa a la página 5

El Profesor y Doctor David Suárez Quintanilla es catedrático de Ortodoncia de la Universidad de Santiago de Compostela (España), expresidente de la European Orthodontic Society y vicepresidente de Ortodoncia de la International Association for Dental Research. Visite su página web en: dsqtraining.com

"Este conflicto es un buen punto de partida para reflexionar sobre la defensa del futuro de nuestra Especialidad de Ortodoncia y la necesidad de abrir un debate sobre las resinas y plásticos". Leer más.

Foto: 123RF

La investigación ha sido realizada por el equipo de Francesca Duncan del Departamento de Obstetricia y Ginecología de la Universidad Northwestern de Chicago.

estaba presente, pero era inconcluso. De repente, se descubre que la amalgama, y el mercurio son lo peor de lo peor. Esto ocurrió, y aquí viene lo sospechoso, cuando el progreso de los materiales dentales permitió cambiar la amalgama por las resinas compuestas.

Tengamos esto en cuenta, no caigamos en lo mismo. En definitiva, hay que urgir a las compañías de alineadores a que utilicen nuevos materiales no plásticos, más seguros, biocompatibles y reciclables (biopolímeros —ácido poliláctico, polietileno, celuloides—, micelio de hongos, bagasse) porque la seguridad de los pacientes y del equipo odontológico es el primer axioma de la odontología. DT

Recursos

• Las resinas para la impresión 3D pueden afectar la salud reproductiva

Viene de la página 4

De acuerdo con expertos en investigación en reproducción asistida, hay que destacar dos hechos: el primero, que los plásticos comparten con otras sustancias (metales pesados) efectos deletéreos sobre el cuerpo humano, organismos vivos y todo nuestro ecosistema, y que un objetivo prioritario ha de ser su limitación, eliminación y/o sustitución por otros materiales más biocompatibles y biodegradables. Tanto los Disruptores Endocrinos como las sustancias que alteran el Microbioma son responsables de problemas de fertilidad, y hoy son ampliamente estudiados en obstetricia. El segundo hecho hace referencia a la crítica del artículo de la doctora Francesca Duncan, y se refiere a la falta de validación de los test realizados y la aplicación directa de los productos sobre los ovocitos, cuando realmente el estudio debería de aplicar los productos en la boca del roedor y ver a corto y medio plazo sus posibles efectos en el ovario. Mis colegas investigadores en reproducción me explican lo sensible que es el ovario a cualquier sustancia o manipulación, de manera que parecen exageradas, y un poco sensacionalistas, las conclusiones del artículo (donde se llega a pedir una revisión de la verdadera biocompatibilidad de estos plásticos).

Desde el campo de los polímeros, mis colegas físicos también reiteran los problemas de los plásticos y sus interacciones con el cuerpo humano, por ejemplo, los guantes de cirugía con el sudor. Se necesitan más pruebas e investigación para conocer el efecto de esta interacción, que todos coinciden en destacar como invisible y preocupante.

Este debate me recuerda cuando hace años se hablaba de la mayor o menor toxicidad de las amalgamas de mercurio. Durante años, cuando no había alternativas a la amalgama, el debate

Colegio de Odontólogos ICOEC: "Los alineadores dentales son seguros". Leer más.

LA SINGLE DOSE DE VOCO
SIMPLE. RÁPIDA. HIGIÉNICA.

- Higiénica - óptima protección para sus colaboradores y pacientes
- De aplicación simple y rápida
- Una cantidad óptimamente ajustada para el tratamiento único – no se desperdicia ningún material

SingleDose

MADE IN GERMANY 100%

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

VOCO LOS DENTALISTAS

PUBLICIDAD

Un servicio verdaderamente profesional

W&H ProService es el estándar para la máxima calidad de servicio en tecnología sanitaria y ofrece lo mejor para usted y para sus pacientes.

Imagen: © W&H

Por W&H

Ya sea un mantenimiento sencillo o una reparación integral, W&H ProService le garantiza que todos sus productos de W&H funcionen de forma confiable y segura. Porque el uso de productos para la salud conlleva una gran responsabilidad. Responsabilidad por los pacientes y por el cumplimiento de las normas de tecnología sanitaria. Nuestros expertos le acompañan en esta tarea. Porque en el delicado ámbito de la Odontología, lo más importante es contar con los conocimientos especializados del fabricante.

Los fabricantes y desarrolladores de productos saben lo que de verdad importa. Ese es el punto fuerte de los técnicos de W&H ProService: son auténticos profesionales. Saben más que nadie sobre los productos de W&H y el sector. Son auténticos expertos. Les apasiona su trabajo, conocen bien los productos y comprenden la tecnología. Gracias a su excelente competencia de servicio, se encargan de que los productos de W&H cumplan con los más altos estándares de calidad durante años. Y eso le ayuda a usted.

Busque siempre este logo, que es garantía de servicio de calidad para los productos de W&H.

Déjese convencer por W&H ProService. Consulte todos los servicios técnicos de W&H en la wh.com o comuníquese con los representantes de la compañía en Latinoamérica en: latam@wh.com. DT

Imagen: © W&H

Máxima calidad de servicio de nuestros profesionales en todo tipo de dispositivos, como el autoclave LINA, en la imagen.

Foto: DGSHAPE Americas

La fresadora dental DGSHAPE DWX-52D y el nuevo adaptador para disco "C-Clamp"

Nuevo adaptador de disco para para la fresadora DWX-52D

Por DGSHAPE Americas

DGSHAPE Americas de Roland DGA anunció el lanzamiento de un adaptador para disco "C-Clamp" con un nuevo diseño exclusivo para la avanzada fresadora dental DGSHAPE DWX-52D.

Este nuevo accesorio mejora la funcionalidad de la DWX-52D con una expansión del rango de fresado de 90 grados en comparación con el adaptador de material estándar, lo que permite el fresado de cajas de arco completo más grandes y, al mismo tiempo, mejora la estética general.

"Como líder en la industria de dispositivos dentales digitales innovadores, DGSHAPE siempre está buscando formas de mejorar aún más el rendimiento del producto", dijo Lisa Aguirre, gerente de producto de Soluciones Dentales de Roland DGA. "El recientemente diseñado adaptador de discos en C aumenta las capacidades de la DWX-52D, lo que permite a los usuarios aprovechar al máximo sus fresadoras".

La DGSHAPE DWX-52D es una fresadora en seco de cinco ejes de última generación diseñada para facilidad de uso, versatilidad, productividad y confiabilidad excepcional. Cuenta con un cambiador de herramientas inteligente automático de 15 estaciones, mejor manejo de discos y un conjunto de características adicionales de vanguardia.

La DGSHAPE DWX-52D y el nuevo adaptador de discos "C-Clamp" están disponibles en los distribuidores dentales autorizados de Roland DGA. Para obtener más información sobre la línea completa de productos y accesorios dentales DGSHAPE, visite www.rolanddga.com/es/dental. DT

"Testimonios de vida y pasión"

Por Víctor Manuel Guerrero Reynoso

A principios de marzo del año pasado, llegó a mi mente la idea de este libro dónde pensé invitar algunos odontólogos a que pudieran compartir sus historias de vida, no solo curriculares, sino que hablaran de cuáles eran sus raíces, cómo fue su infancia, cómo se fueron desarrollando personal y profesionalmente hasta llegar a dónde están.

El Dr. Víctor Manuel Guerrero Reynoso es Vicepresidente de la Federación Mexicana de Facultades y Escuelas de Odontología.

Este libro es hijo de la pandemia, del confinamiento, de todos y cada uno de los participantes, a los cuales agradezco la confianza de colaborar con sus historias de vida para poder compartirlas con los lectores, que ha culminado en este libro electrónico que es de circulación internacional y gratuito.

Portada del libro del Dr. Víctor Guerrero, "Emprendedores: testimonios de vida y pasión".

Estoy seguro que quienes nos den la confianza de descargar y leer el libro electrónico, se interesarán en tan emotivas e interesantes historias, y encontrarán una motivación para su vida personal, profesional o de negocios, además de conocer el lado humano de cada uno de los participantes.

Después de la lectura de esas historias de vida de algunos autores conocidos, su perspectiva será diferente. Si no los conocían, siempre será de interés percibir cómo desde abajo lucharon por sus metas, por sus sueños, hasta llegar a ser emprendedores y personas de éxito.

Agradecemos que compartan este libro entre sus colegas, compañeros del gremio y de la industria, de sus diferentes países. Obtenga el libro en: www.testimoniosdevidaypasion.com DT

Benefíciese de la digitalización con la estrategia correcta

Por Amann Girrbach

La digitalización puede acercar a los técnicos dentales y a los dentistas. El congreso virtual AG.Live CON de Amann Girrbach, que se celebrará entre el 20 y el 24 de abril, se centrará en cómo aprovechar de la mejor forma posible las nuevas oportunidades dentro del equipo interdisciplinar.

El encuentro comenzará con una mesa redonda en la que participarán reconocidos expertos independientes como el Prof. Dr. Med. Dent. Daniel Edelhoff, el Prof. Dr. Med. dent. Florian Beuer y el Prof. Dr. Andreas Moritz, en la que debatirán acerca de la problemática en la atención actual de los pacientes: ¿Qué significa la digitalización para la odontología? ¿Es posible eliminar para siempre los problemas de comunicación entre el dentista y el técnico dental y que ambas partes tomen un camino conjunto y eficaz para el tratamiento? ¿Se exigirá en el futuro a todos los dentistas que ofrezcan restauraciones directas?

A través de un amplio y variado programa de ponencias se profundizará en cada uno de estos temas y en las soluciones con expertos internos y externos.

Pero no nos quedaremos solo en la teoría. Durante el evento, Amann Girrbach presentará en una exposición virtual los nuevos desarrollos de productos, como la plataforma AG.Live que conecta a los dentistas con los laboratorios y permite de un modo sencillo el trabajo interdisciplinar en equipo. Esta interconexión también apoya la colaboración en el tratamiento directo, una atención cada vez más reclamada por los pacientes cuando se trata de restauraciones sencillas. A través de AG.Live, el dentista puede dirigirse siempre al técnico dental, ya que sus conocimientos y experiencia siguen siendo imprescindibles para unas restauraciones de calidad. Con el nuevo escáner intraoral y la plataforma AG.Live, Amann Girrbach ofrece a los dentistas un inicio sencillo en la restauración directa y les permite brindar tratamientos en el mismo día con la calidad del laboratorio.

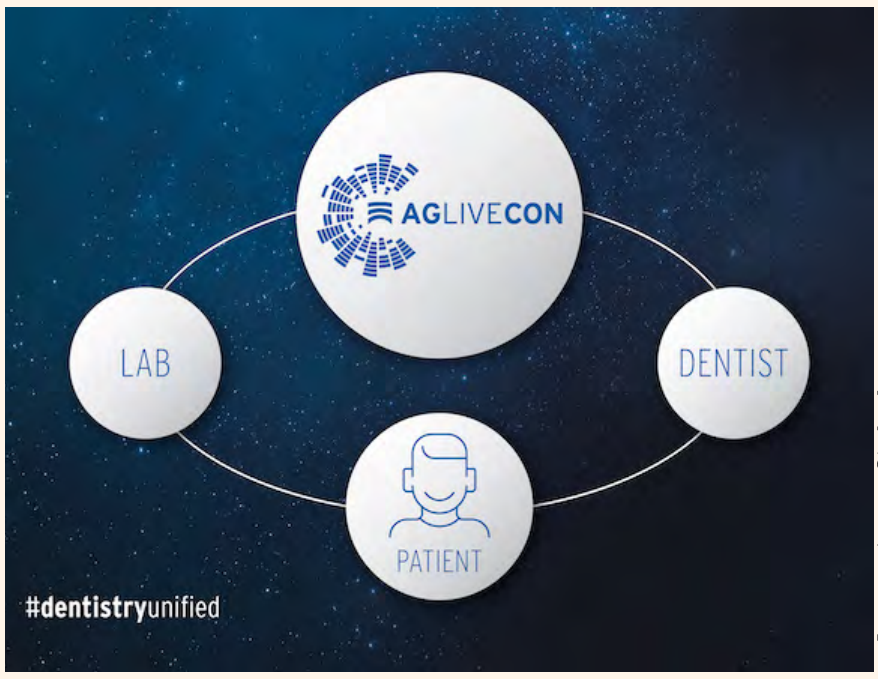


Imagen: Amann Girrbach

Amann Girrbach organizará un congreso virtual sobre la transformación digital en la industria dental.

Los técnicos dentales y los dentistas pueden inscribirse gratuitamente en el congreso digital en show.aglivecon.digital. Además, en la página hay información adicional sobre el programa del congreso con un gran número de ponencias. La exposición virtual ofrecerá la posibilidad de entrar en contacto directo con los especialistas de Amann Girrbach. DT

Pon el logo de tu clínica en manos de tus pacientes

Henry Schein lanzó Henry Schein Custom Branding (HSCB), una línea de negocios impulsada por Wild Marketing Group (WMG), empresa de productos promocionales y marcas con casi 30 años de experiencia.

Henry Schein Custom Branding combinará la experiencia de dos innovadores líderes de la industria para entregar mercadería personalizada a proveedores de atención médica con el nombre, el logotipo o el mensaje de la práctica. Estos productos se pueden utilizar para maximizar el conocimiento de la marca, la retención de pacientes y la adquisición de nuevos pacientes. HSCB creará una plataforma en línea fácil de usar, lo que facilitará el pedido de productos e impresos personalizados para prácticas.

"Henry Schein Custom Branding ayudará a los profesionales a seleccionar y adoptar una variedad de productos promocionales de marca y soluciones de comunicación impresa que pueden mejorar la comerciabilidad de sus prácticas", declaró Mark Hillebrandt, director de marketing de Global Dental Group.

Foto: Henry Schein Inc.

HSCB ofrece servicios para que los consultorios dentales promocionen su marca entre sus pacientes.

HSCB ofrecerá una amplia variedad de productos y servicios que ayudarán a los consultorios dentales a involucrar a sus pacientes, permitiendo interacciones con su marca de diversas formas. Los productos incluirán uniformes y ropa, productos promocionales (artículos para beber, instrumentos de escritura, imanes, bálsamo labial, desinfectante para manos, cubiertas faciales reutilizables), tarjetas recordatorias de citas y otros artículos impresos.

Los productos HSCB están disponibles en línea en Shop.HenrScheinCustomBranding.com. La plataforma ya está disponible para los clientes de Henry Schein en EE UU, a la cual se irán agregando otras regiones en 2021. Más información en www.henryscheincustombranding.com. DT

Abordaje clínico perio-estético-restaurador

Por André Furtado[1] y Marta Vallés[2]

Durante el Máster de Estética Online de la Universidad Internacional de Cataluña (UIC) en Barcelona (España), el alumno André Furtado llevó a cabo el siguiente caso clínico con restauraciones indirectas (tres carillas, una corona y uno veneerlay) y alargamiento coronario previo.

Imagen inicial y final del caso clínico de André Furtado y Marta Vallés.

Paciente de 40 años acude a la consulta de rehabilitación estética y oral, con quejas por su sonrisa. La paciente estaba descontenta con sus restauraciones anteriores.

Figura 1

Figura 1: Foto inicial de la sonrisa.

Se diagnosticó una restauración fracturada en el diente 15, dos restauraciones decoloradas e infiltradas en los dientes 11 y 21, y una corona provisional en el diente 22 que se colocó en una consulta de emergencia tras fractura de la restauración anterior.

Figura 2

Figura 2: Foto intraoral frontal.

A través de Diseño de Sonrisa Digital (DSD), replicamos los zenits de 11 y 12 con un pequeño alargamiento coronario en el diente 21 y 22.

Figura 3

Figura 3: Estudio de Diseño de Sonrisa Digital.

Se realizó alargamiento coronario sin colgajo, a través del surco gingival por el vestibular, con la ayuda de micro-cinceles.

Figura 4

Figura 4: Alargamiento coronario sin colgajo.

Después de tres meses de espera para la cicatrización, se realizó la preparación de las tres carillas y una corona a través del mock-up.

Figura 5

Figura 5: Mock-up

Se tomó una impresión de las preparaciones mediante la técnica de doble hilo.

Figura 6

Figura 6: Técnica de doble hilo

Figura 7

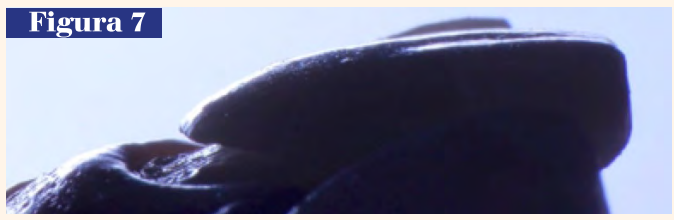


Figura 7: Imagen de la carilla de perfil.

Para la cementación utilizamos dique de goma y clamps 212 y B4.

Figura 8

Figura 8: Aislamiento con dique de goma y clamps.

Aspecto clínico una semana tras la cementación de las tres carillas y de la corona.

Figura 9

Figura 9: Una semana después de la cementación.

Finalmente, realizamos un veneerlay en el diente 15.

Figura 10

Figura 10: Elección del color para el veneerlay del 15.

También utilizamos dique de goma para su cementación.

Figura 11

Figura 12

Figuras 11 y 12: Try-in del veneerlay.

Figura 13

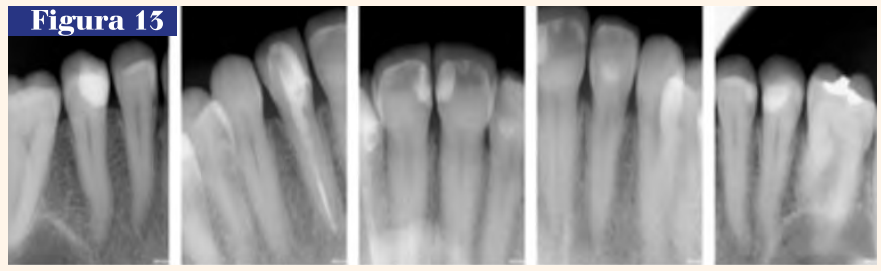


Figura 13: Radiografías de control después de la cementación definitiva.

Caso finalizado, con fotografía frontal.

Figura 14

Figura 14: Fotografía final del caso.

Figura 15

Figura 15: Imagen final de la sonrisa.

Autores
1. André Furtado, alumno del Máster en Estética Dental Online.
2. Dra. Marta Vallés, Directora del programa del Máster en Estética Dental Online.
Contacto: andreffurtado@uic.es *y* mvalles@uic.es

NOTA: El Master de Estética Dental Online de UIC Barcelona se centra en los nuevos avances tecnológicos aplicados a las terapéuticas para mejorar la salud del paciente. Para mayor información, visite la página web del Máster en Estética Dental Online o comuníquese con Paola Lago en infodonto@uic.es o llamando al +34 93 504-2000.

Referencias

1. Fradeani M. Esthetic Analysis – A Systematic Approach to Prosthetic Treatment: Est Rehab in Fixed Prost 2004;1:35-264

2. Magne P, Belser U. Natural Oral Aesthetics: Bonded Porcelain in the Ant Dent. Illinois:Quint 2004:57-96.

3. Joly JC, Carvalho PFM, Silva RC. Flapless aesthetic crown lengthening: A new therap approach. Rev Mex Perio 2011;2(3).

4. Gurel G. Porcelain laminate veneers: Minimal tooth preparation by design. Dent Clin North Am 2007;51:419-431.

5. Veneziani M. Posterior indirect adhesive restorations: Updated indications and the morphology driven preparation technique. The Int Jour of Est Dent 2017;12(2).

RECIBA GRATIS NUESTRA NEWSLETTER SEMANAL EN SU BUZON LA.DENTAL-TRIBUNE.COM/NEWSLETTER