

# técnicadental

No. 108 / Marzo - Abril / 2018

## PRE MO LA RES

- ◆ **Cómo perder a tus clientes en 10 sencillos pasos**
- ◆ **Sinergia simple y efectiva entre Photoshop Smile Design y Zirconia de alta translucidez**
- ◆ **Prótesis removible y fija al mismo tiempo  
iiHázlo bien!!**



Premolar modelado por TRD Jorge Argüello  
Fotografía por TPD Angel García de la Fuente



9 771870 562004 03

México \$50



# GIRA 2018 TRASCENDENTAL

# SOMOS TRASCENDENTALES ¿Y TÚ?

ÚNETE A NUESTRO EJÉRCITO TRASCENDENTAL

Costa Rica:

+506 88936024

88987681

88830889

caro@padilla20@hotmail.com

Tijuana

66 4451 9941

66 4370 0164

66 4499 9750

El Salvador

+50377369127

info@corpodent.net

México / Los Ángeles

5523 6107

5523 3763

01800 633 7400

## Patrocinadores



Organizado por:

# técnicadental

la revista

• • • Calendario de la Gira 2018 • • •  
1er Semestre

**9-12 DE MARZO**  
**COSTA RICA**



**17-18 DE MARZO**  
**TIJUANA**

**HOTEL PALACIO AZTECA**



**18-19 DE MAYO**  
**LOS ANGELES**

**CALIFORNIA GARDEN GROVE**



**4-8 DE JUNIO**  
**EL SALVADOR**

**CONGRESO INTERNACIONAL TRASCENDENTAL CENTROAMÉRICA**



**3-5 DE AGOSTO**  
**CIUDAD DE MÉXICO**

**EXPO REFORMA**



20



**congresoatd.com**

Gira · Hoteles · Programa · Área Comercial

Síguenos:



tecnicadental



WhatsApp: +52 1 55 3911 2137



Depósito Dental Siglo XXI

07  Carta Editorial #108

08  Ceramil Suite 3.8 con extensas aplicaciones funcionales y de indicaciones  
Por: Amangirrbach

11  Aumentos en porcelana para pónicos  
Por: TPD Norberto Torres

12  Cómo perder a tus clientes en 10 sencillos pasos  
Por: Equipo de Investigación ATD

26  ENSEÑARTE. Entrevista a: Ricardo Rodríguez, técnico dental sordo de México  
Por: Abraham Avendaño

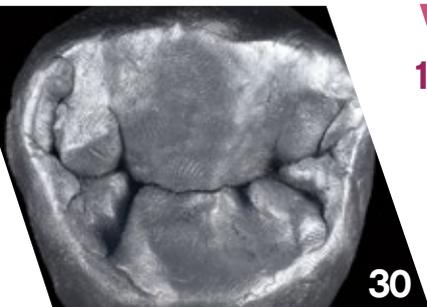
44  Reportaje  
Éxito Rotundo para el MDCminario 2018

44  El arte de rehabilitar  
Por: TPD Fiorella Rominna / Chile

50  Prótesis removable y fija en un solo tiempo. ¡Házlo bien!!  
Por: Equipo de investigación ATD

Premolares

Equipo de investigación de ATD



Sinergia simple y efectiva entre Photoshop Smile Design y Zirconia de alta traslucidez.  
Dr. Johan Figueira  
Dr. Anderson Giraldo  
Dra. Iveth Ramírez  
Dra. Giulliana Scavino

## Asesores Internacionales

 Dra. Carolina Parra  
México

 Dr. Kelvin Ian Afrashtehfar  
Canadá y Europa

 Lic. Román Vilaseca  
El Salvador

 TPD. Elliot Ortega  
USA

 TPD. Fernanda Casolla  
México - Estados Unidos

 Dr. y TPD. L. Fernando Castañeda  
Guatemala

 TPD. Marcos Buda  
Argentina

 Dr. Miguel Sandoval  
México

 Dr. Pere Baldomà  
España

 Dra. Graciela Machuca  
Ecuador

 TPD Melina Selva Fonseca  
Costa Rica

 TPD. Kelly Torres  
Colombia

 Ing. y TPD Allan Barba  
México

## Nuestra familia

**DIRECCIÓN GENERAL**  
T.P.D. Jorge Belisario Argüello Hernández



**SOCIO FUNDADOR**  
T.P.D. Norberto Torres Tejada  
norbertotorresteja@yahoo.com.mx



**SUBDIRECCIÓN**  
Rosa González Villegas



**DIRECCIÓN COMERCIAL Y EDITORIAL**  
T.P.D. Alma Delia Argüello González  
altecden@yahoo.com.mx



**COEDICIÓN**  
Lic. Ericka Reyna Villegas Rivera  
erickavillegas@gmail.com



**DIRECTOR CIENTÍFICO**  
T.P.D. Jorge E. Argüello González  
jorgearguello@gmail.com



**EDICIÓN Y FOTOGRAFÍA**  
T.P.D. Ángel García de la Fuente  
angel.maco@hotmail.com



**DISEÑO EDITORIAL Y PUBLICITARIO**  
Abraham Jair Avendaño Cordero  
abraham.jair.ac@live.com.mx



**MERCADOTECNIA**  
Maritza Martínez Camacho  
revistatecnicaldent@live.com.mx



**ATENCIÓN A CLIENTES**  
Laura Yezel García Ochoa  
lau\_yez@live.com.mx



**EVENTOS**  
Lic. Nidia Margarita Peña Martínez  
eventostecnicaldent@live.com.mx



Revista bimestral Marzo - Abril 2018. Editora responsable: Alma Delia Argüello González. Certificado de reserva de derechos al uso exclusivo del título: 04-2010-030418381300-102. Certificado de licitud del título y contenido: 15540. Expedido por la Secretaría de Gobernación. ISSN 1870\_5626.Registro Postal por SEPOMEX: PP09-1593.Domicilio de la publicación: Mario Rojas Avendaño 45-A, Col. Independencia, C.P. 03630, Delg. Benito Juárez, México D.F. Tels: 5523-6107, 5543-0499, 01800-6337400. Alta Técnica Dental no se identifica necesariamente con las opiniones expresadas libremente en sus páginas por los colaboradores. Las ofertas promociones y contenido de los anuncios son total responsabilidad de los anunciantes. El contenido y las fotografías que aparecen en esta revista son propiedad y/o creación del autor, siempre y cuando no se indique lo contrario. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total del contenido por cualquier medio incluyendo los magnéticos y electrónicos sin previa autorización por escrito de los editores. Nos reservamos el derecho de proteger nuestra propiedad intelectual en todo el mundo. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier diseño publicitario realizado por parte de Alta Técnica Dental para los patrocinadores, sin previa autorización por escrito de los editores.



# POR UN MUNDO DONDE QUEPAN MUCHOS MUNDOS

**F**inalizamos la primera etapa de nuestro recorrido a través de este 2018, con una visita a la hermosa ciudad de **Chicago**, donde participamos con algunas conferencias a lado de nuestros hermanos hispanos. Para esta siguiente etapa, visitaremos a otros amigos igualmente entrañables: Comenzamos con nuestros queridos compañeros de **ACOPRO** en la bella **Costa Rica ¡¡Pura vida!!** Y posteriormente andaremos por las tierras fronterizas, —dentro de nuestro propio país—, de **Tijuana**. Durante una serie de entrevistas, tras un viaje al espacio, el astronauta español Miguel López Alegría afirmó que desde el espacio "**no se ven las fronteras políticas, las guerras, el hambre o la pobreza**", y es que justo esa es nuestra propia experiencia, pues los abrazos fraternos con estadounidenses, o ticos, e incluso con nuestros compatriotas del noroeste, nos dejan siempre el mismo delicioso sabor de la cara conocida y la sonrisa hermana.

Vivimos tiempos en los que un grupo de personas, alejadas de nuestra cotidianidad, pugnan por devolver este mundo a los años más oscuros del siglo pasado erigiendo muros, sembrando odio y exacerbando diferencias. Sin embargo es necesario decir que **ellos no son la mayoría** y que, pese a los respaldos supuestamente

expresados a través del sufragio, ni siquiera la representan. Nos atrevemos a afirmar, sin estadística que nos respalde, pero basados en la experiencia de tantos buenos momentos en compañía de hermanos de muy vasta latitud, que **la mayoría somos aquellos que nos afanamos en tender puentes, en entablar diálogo cordial, respetuoso y mutuamente enriquecedor**. Somos quienes, como tú, hacemos eco de un clásico adagio zapatista y diariamente trabajamos "**Por un mundo donde quepan muchos mundos**", quienes en verdad movemos, o por lo menos debiéramos mover al mundo.

Hace casi 30 años cayó estrepitosamente un muro, que en su colapso sacudió conciencias y nos hizo comprender que la real voz y la verdadera fuerza, no moran en los discursos políticos anquilosados, ni en los acuerdos diplomáticos mezquinos, sino en cada brazo, en cada mano capaz de tomar un pico y horadar, con la fuerza de su voz el granito de la infamia. **Hoy de nueva cuenta es el momento, vivas donde vivas, querido lector, para derrumbar juntos y definitivamente una muralla**, aún sin que siquiera se haya colocado la primera piedra.

PSICÓLOGA, PSICIANALISTA Y COEDITORIA  
Lic. Ericka Reyna Villegas Rivera  
erickavillegas@gmail.com



TOP DENT

# 10

SENCILLOS  
PASOS

CÓMO PERDER A  
TUS CLIENTES EN

“

PASO 10

## NO COBRAR A TIEMPO

**La técnica dental es una disciplina muy compleja.**

A lo largo de las 108 ediciones y 18 años que constituyen la historia de Alta Técnica Dental, hemos procurado ofrecer aristas diferentes sobre temas y situaciones propias de nuestra profesión, sin estar no obstante ni siquiera cerca de haberlas agotado. Sin embargo, no todo en el laboratorio es cuestión de porcelanas, yesos y acrílicos. Si queremos que nuestra actividad sea redituable, esto es, que nos permita obtener el ingreso suficiente para sustentar nuestra vida, debemos considerar que, además de la pasión que nos inspira, la técnica dental es un negocio y no existe negocio exitoso sin considerar un factor trascendental: ¡¡Nuestros clientes!! Ahora bien ¿Quiénes son los clientes de un técnico dental? Aunque en alguna medida, existen usuarios directos que optan por acudir por iniciativa propia ante el técnico, lo cierto es que formamos parte de un trinomio, donde este mismo usuario final suele acudir con el dentista, y éste a su vez, contrata nuestros servicios. Podemos decir entonces que el cliente por excelencia del técnico dental es el clínico.

Por otra parte, cuando recibimos la formación para convertirnos en técnicos, sea en una escuela o asistiendo a un técnico experto, seguramente llevamos diferentes materias o nos fuimos capacitando sobre temas muy específicos relacionados directamente con la fabricación de prótesis, pero muy probablemente —como ocurre en muchas otras profesiones—, no llevamos asignaturas sobre cómo adquirir y conservar a nuestra clientela, lo cual nos lleva con frecuencia a cometer errores que pueden poner en riesgo la sustentabilidad de nuestro laboratorio. ¿Quieres asegurarte de que tu laboratorio se vaya rápidamente a pique, malogrando tu inversión? Aquí te decimos cómo lograrlo en 10 sencillísimos pasos:

”

¡¡Sí... aunque no lo creas!! Es común pensar que un negocio que fía siempre estará lleno de clientes que, aunque demoran con el pago, cuando por fin lo hacen pagan tanto que puede considerarse un ahorro. Sin embargo, la realidad suele ser distinta: Pensemos por ejemplo en el Dr. X, quien acostumbra encargar trabajos al técnico Y, pero además compra material para su consultorio, gastos fijos, tanto de su negocio como personales, va al cine o al teatro una vez por semana y... pasó por una tienda donde vio el módulo dental de sus sueños y simplemente no pudo resistirse. La cuestión es que como X tiene los recibos de todos sus acreedores muy presentes, pero a Y se le olvidó cobrarle, para cuando finalmente presenta la lista de sus pendientes, ya no son \$20, ni \$30 y ni siquiera \$50... ¡¡sino \$500!! El tema es que el Dr. X ya tiene un presupuesto asignado para cada pendiente y simplemente no podemos culparlo por no recordar lo que el verdaderamente interesado no se ocupó en comunicarle. La cuestión es que esos \$500 ya están totalmente fuera del presupuesto de X y este preferirá seguir pagando a sus otros acreedores de modo que no se le acumulen más deudas, pero a nosotros nos dejará de encargar trabajos hasta que tenga —en el mejor de los casos—, para cubrir su adeudo. Mientras tanto colaborará con Z, un técnico que no es tan bueno como Y, pero que cumple y jamás se atrasa con las cuentas y Dr. X puede seguir trabajando sin problemas. ¿Quién ha perdido entonces la partida?

## PASO 9

# PROMETER LO QUE NO PUEDES CUMPLIR

Entre técnicos dentales existe un dicho que reza: "Durante la etapa de diagnóstico, todo lo que digas es diagnóstico. Después de esta etapa, todo lo que digas es pretexto". Nuestra labor como especialistas, consiste justo en eso: ofrecer una solución altamente especializada para los problemas que presentan nuestros clientes, pero ¿qué entendemos por especializado? ¿Qué entendemos —y nosotros lo somos— por profesional? Pensemos en un médico que rehabilita a una persona que sufrió un accidente y tiene problemas para mover las piernas: su conocimiento le llevará a proponer una rehabilitación tendiente a que el paciente pueda, poco a poco recuperar movilidad y quizás, incluso volver a caminar. Sin embargo, algo que no puede hacer, incluso si necesitara con mucha urgencia obtener el trabajo de rehabilitador, es prometer que el paciente logrará caminar casi de inmediato. Sencillamente hay factores que escapan a sus posibilidades y él, como nosotros, deberá ser muy honesto, evitando que el cliente se genere falsas expectativas que puedan inclusive derivar en conflictos jurídicos. Aunque el diagnóstico y las promesas de resultado deben ser lo más objetivos posible, siempre será mejor ofrecer un trabajo de 7 en escala del 1 al 10, logrando entregar al final un 9 que deje una excelente impresión, que prometer un 10 y terminar entregando un lamentable 5.

## PASO 8

# FALTAR AL RESPETO A LOS CLIENTES

Prácticamente no existe técnico que no se lamente, a veces airadamente, sin razón o con ella, por el hecho de que muchas de las instrucciones o muestras que proporciona el clínico son inadecuadas o incompletas. Sin embargo, como técnicos tenemos que ser un poco embajadores y otro tanto psicólogos. Y no es que en efecto, la perspectiva del clínico no pueda y deba ser enriquecida con nuestro conocimiento, pero sí debemos ser extremadamente cuidadosos con las expresiones y tono que utilizamos al emitirlo. El clínico no es nuestro enemigo, sino nuestro aliado y si éste percibe que de nosotros siempre se lleva algo positivo —además de una sólida amistad—, que le despeja dudas y lo lleva a crecer continuamente como profesional, sin duda volverá cada que necesite un trabajo. Si por el contrario, usamos lenguaje inapropiado, no cuidamos de nuestra apariencia e higiene personal, nos mostramos impacientes o desdeñosos, levantamos la voz o los descalificamos abiertamente como profesionales, entonces seremos percibidos como necios, cerrados e indignos de confianza.

Este es el otro lado de la moneda con relación al punto anterior; un prejuicio muy común que pesa en nuestra contra es que “profesionista mata técnico”, es decir, que un odontólogo, con el simple peso de su título profesional, está autorizado para imponerse e incluso descalificar a un técnico. ¡¡Craso error!! Sería tanto como decir que un arquitecto puede sin más desechar a un ingeniero. Cuando una persona impone o busca imponer su opinión personal basada única y exclusivamente en su supuesto saber, por obra y gracia de sus credenciales académicas, decimos que recurre al mero principio de autoridad y no a argumentos sólidos basados en experiencia, conocimiento y perspectiva especializada. La labor del clínico en lo concerniente a la fisiología craneal y de la arcada es valiosa e irremplazable, pero ¿qué hay de la nuestra en cuestiones físicas, químicas y de biomecánica? Lo mejor en estos casos es —sin dejar de considerar el punto anterior—, expresar abiertamente nuestra opinión, explicando por qué las cosas no pueden hacerse como el clínico las propone o por qué, si se hacen de otro modo el resultado final sería más efectivo. Pensemos que si las cosas resultaran mal siguiendo las indicaciones del clínico sin cuestionarlas, siempre habrá posibilidad de que se achaque el fracaso a la falta de pericia del técnico, pero si se toman las decisiones correctas apoyadas en nuestra sólida argumentación, dejaremos la impresión de que somos una joya valiosa de la que será imposible prescindir. Si a pesar de nuestra opinión, el clínico impone su criterio y el trabajo no resulta, siempre podremos decir con sobrada razón “te lo dije”.

## PASO 7

# ACEPTAR SIN CUESTIONAR QUE “EL CLIENTE SIEMPRE TIENE LA RAZÓN”



## PASO 6

# NO ACTUALIZARSE

Se dice que en nuestra profesión nunca se deja de aprender y esto es totalmente cierto. Nuestra experiencia personal a menudo nos demuestra que aquello que creíamos verdad inamovible en nuestros comienzos, hoy es un tema superado o por lo menos, bastante cuestionable. Imagina además que determinado proceso ha sido sometido al escrutinio, no sólo de la experiencia de cientos de técnicos especializados como nosotros mismos, sino además, de numerosos científicos, apoyados por los más novedosos avances en cuestión de materiales, técnicas y tecnología. Los impactos de todos estos progresos, como bien sabes, han logrado que muchos procedimientos sean más sencillos, más ligeros, más rápidos, más económicos... para acabar pronto; más amigables con la anatomía, la salud y el bolsillo de los pacientes. Piensa ahora dónde preferirá un paciente obtener la prótesis que tanto necesita, o a dónde sería más viable para el propio clínico enviar sus trabajos ¿Con una persona cuyos conocimientos y materiales de trabajo dejan mucho que desear y que por lo tanto, entregará materiales con demora, de baja calidad y de alto precio, o con un técnico actualizado? Considera que si lo que ofreces es tu habilidad y tu conocimiento, entonces la educación, la capacitación continua, e incluso los materiales e instalaciones de tu laboratorio son una inversión imprescindible.

## NO RESPETAR LOS PROTOCOLOS DE ELABORACIÓN O DE USO DE LOS MATERIALES Y EQUIPO

Se dice que las instrucciones que vienen en la compra de un producto, están hechas para tirarse a la basura sin leer, y es que algunos procedimientos pueden parecernos tan simples e intuitivos para, digamos, armar una mesa, que creemos que leer el instructivo es una total pérdida de tiempo. Sin embargo, te sorprendería saber cuántas personas tiran a la basura una mesa recién comprada porque, hacer las cosas sin reparar en las especificaciones las llevó al desastre. Si esto ocurre con una mesa, imagina cuál es la posibilidad de que lo mismo suceda con el uso de un horno de última generación, o con lo más sofisticado en resinas. Entre músicos se dice que el factor más importante de la ejecución no es la guitarra, sino el guitarrista, y aplica también en nuestro caso, porque el más modesto de los materiales, en las manos indicadas, puede dar resultados muy por encima de los obtenidos con materiales de primera trabajados por manos inexpertas. Recordemos que la calidad de experto pasa por el conocimiento y la manera de obtenerlo más simple y menos costosa que con el clásico “echando a perder se aprende”, es leyendo y comprendiendo la razón de cada paso en el procedimiento. Ya lo dijo el Dr. Aníbal Alonso: “Lo importante es saber qué hacer, no cómo, ni con qué”.

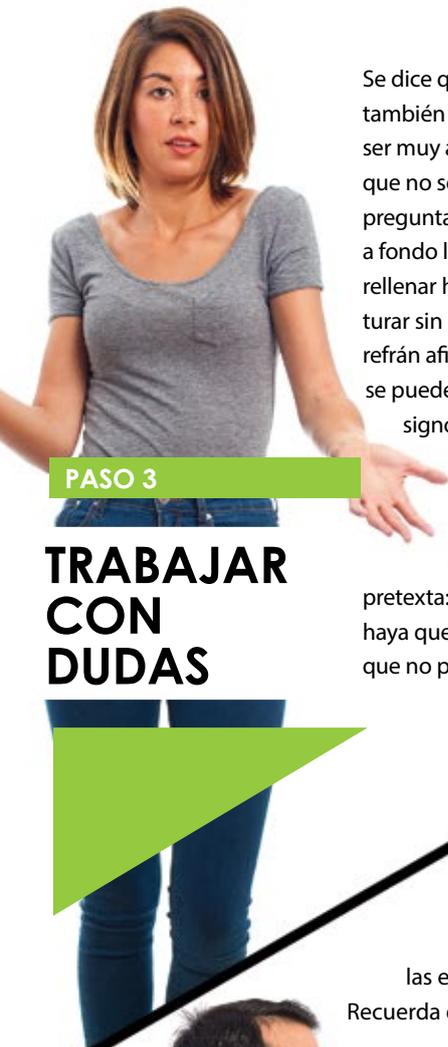
## PASO 4

## COBRAR POCO

Sí, aunque no lo creas, esta es una de las cosas más peligrosas que podemos hacer. Se dice que las grandes ofertas atraen mucha clientela, como ocurre por ejemplo en el famoso Black Friday en Estados Unidos. Lo que no nos dicen es que todas y cada una de esas grandes ofertas, están perfectamente calculadas en su impacto, de manera que las empresas no pierden, sino que obtienen enormes ganancias. Ante esto, sería apropiado preguntarnos: en las ofertas que hago a mis clientes para atraerlos, calculo como hacen los grandes consorcios el impacto que pueden tener, o simplemente creo que dando más barato que el de enfrente, lograré mayores ganancias. Ojo: es muy importante entender que el objetivo final de un negocio no es tener más clientes, sino la sustentabilidad, que, como ya dijimos, consiste en que el establecimiento se mantenga libre de deudas y deje además una utilidad que nos permita vivir con holgura. Si tenemos empleados, ellos constituyen nuestro capital humano; son un activo para nuestro negocio y el empleo que les asignamos produce o debe producir una plusvalía, esto es, de acuerdo con Carlos Marx, el valor económico producido por el trabajador, que excede lo invertido en sus sueldos y prestaciones. Piensa —o recuerda— en el estrés de todo un equipo de trabajo, en el desgaste físico y emocional que conlleva el exceso de trabajo. Considera los conflictos que de ello derivan y que, como reza un dicho popular, “El que mucho abarca, poco aprieta”; mientras más trabajo, sólo por el estrés, es lógico pensar que haya menos tiempo para ajustar detalles y por ende, menos calidad. Habría que considerar que, quizás se obtiene más dinero haciendo 3 coronas de \$20, que maquilando 10 coronas de a \$5, pero además, sin poner en riesgo nuestra reputación como profesionales —lo que a la larga nos llevará a perder clientes—, y sin tensionar al equipo de trabajo.

Quizás lo más grave de castigar nuestros precios es que sin darnos cuenta, devaluamos nuestra profesión. Si un técnico empieza a dar su trabajo por mucho menos dinero del estándar, entonces otro podría comenzar a hacerlo por simple supervivencia... y luego otro, y otro, y otro y... hasta que simplemente todos se vean en la necesidad de trabajar mucho y cobrar mal. Recuerda que no todo lo que brilla es oro.

**"No cobro por lo que hago, sino por lo que sé"  
El lema perfecto de todo profesional.**



### PASO 3

## TRABAJAR CON DUDAS

Se dice que “el mundo es de los atrevidos”, es decir, de quienes no dudan en tomar riesgos. Aunque esto es verdad, también lo es que atreverse no implica hacer cosas sin pensar; tirarse de un avión en vuelo sin paracaídas puede ser muy atrevido, pero también muy tonto si no se desea morir. En ocasiones, nuestros clientes solicitan trabajos que no son nuestra especialidad, o sin ofrecernos toda la información que requerimos. Tal vez porque les dé pena preguntar, o por dar la impresión de que todo lo saben, pero existen técnicos que no preguntan o no investigan a fondo los trabajos que no les quedan claros. ¡¡Esto es peligrosísimo!! Lo más seguro es que se busque rellenar huecos de información con conjeturas, pero olvidando que la labor del técnico no es conjeturar sin base, sino desarrollar soluciones para la problemática que el clínico le presenta. Otro refrán afirma que “un problema bien planteado es un problema casi resuelto”, y sólo se puede plantear bien si contamos con todos los datos. Preguntar también es signo de experiencia, de compromiso y de seguridad en sí mismo.

Para un clínico resultará más fiable un técnico que no se queda con dudas y que, por consecuencia lógica sabe lo que hace, que uno que, al reclamar por un trabajo mal hecho, pretexto: —Pues es que no me dijo— y haya que responderle —Pues es que no preguntaste—.

Otro viejo adagio afirma que “Soy responsable de lo que digo, más no de lo que tú crees que dije”. Aunque estamos de acuerdo con él, propondríamos otro que diga: “Soy responsable de lo que digo, pero también de la forma en que lo digo”, o bien “soy responsable de escuchar con atención aquello que tú me dices”. Otra manera segura de perder clientes es lo que se conoce como falta de asertividad. Es posible que el clínico nos haya dado toda la información requerida, o que hayamos sido muy honestos al expresar las expectativas reales con determinado trabajo —recuerda el punto 9—, pero si estamos haciendo varias cosas a la vez, es muy probable que a las palabras se las lleve el viento. Lo mejor es dedicar tiempo y atención única y exclusivamente a la exposición del caso cuando el clínico nos visita y retroalimentarlo con el mismo cuidado. Además, será necesario poner las especificaciones por escrito en formato de orden de trabajo rubricada por ambas partes. Recuerda que “papelito habla”.

### PASO 2

## X MALA COMUNICACIÓN

A veces el trabajo se acumula por exceso, o por mala planeación —De hecho, el exceso de trabajo para el tiempo disponible en un negocio, siempre es signo de mala planeación—, y simplemente no podemos cumplir con la demanda de nuestro cliente. Lo que no consideramos, es que él probablemente ya citó a su paciente para entregarle la prótesis que nos ha encomendado, de modo que, si no está lista, entonces él será tomado como poco profesional y por ende, prescindirá de quien lo haga quedar mal. ¡¡Este es el enemigo número uno de todo profesional y la causa principal por la que un negocio pierde a sus clientes!! Debemos ser muy organizados con los trabajos que tenemos para entrega y apegarnos a una agenda muy estricta.

Debemos, tener la honestidad de decir “no”, cuando no contamos con total certeza de cumplir con el tiempo de entrega. Puede ocurrir que, una vez entregado nuestro trabajo, éste permanezca almacenado durante varios días antes de ser entregado a su usuario final, pero también que como ya dijimos, el clínico decida entregarlo de inmediato de acuerdo con la expectativa. Como no podemos saber cuál es el caso en cada trabajo, lo mejor será siempre terminar y entregar a tiempo.

El éxito es producto del trabajo y la constancia, pero en cierto modo también el fracaso: si hacemos las cosas constantemente de manera que nuestros clientes dejen de considerarnos parte fundamental de su labor, sin duda lo conseguiremos, así que, si quieres que tu laboratorio sea próspero y exitoso, asegúrate de hacer siempre lo opuesto de este decálogo.

### PASO 1

## NO ENTREGAR A TIEMPO Y MENTIR A NUESTROS CLIENTES



# SINERGIA SIMPLE Y EFECTIVA ENTRE: PHOTOSHOP SMILE DESIGN (PSD) Y ZIRCONIA DE ALTA TRANSLUCIDEZ



**Dr. Johan Figueira**

Universidad Central de Venezuela (UCV)  
/ Venezuela  
University of California, Los Angeles  
(UCLA) / USA  
Especialista en Estética Avanzada  
Conferencista Internacional  
Práctica Privada Venezuela & México

**Dr. Anderson Giraldo**

Práctica Privada Colombia  
Ceramista dental

**Dra. Iveth Ramírez**

Universidad de Los Andes (ULA) /  
Venezuela  
Universidad Centro de Especialidades  
de la Salud (CES) / Colombia  
Especialista en Rehabilitación Oral  
Práctica Privada México

**Dra. Giulliana Scavino**

Universidad Central de Venezuela (UCV)  
Especialista en Periodoncia  
Práctica Privada Venezuela

Las innovaciones en la documentación, análisis dento-facial, presentación de plan de tratamiento (desde el diseño hasta la ejecución) han cambiado en los últimos años. El “tradicional método” para presentar el plan de trabajo, en tu procedimiento restaurador estético con modelos de yeso y encerado “diagnóstico”, no es la manera más eficiente de presentar las diferentes opciones de tratamiento y sus fases al paciente.

Al enviar el caso al técnico dental para que realice un encerado diagnóstico sin la previa aceptación del plan de tratamiento por parte del paciente, se corre el riesgo de que el paciente simplemente no lo acepte cuando el trabajo ya ha sido realizado. La pregunta a continuación es ¿Quién solventará ahora la pérdida económica por el encerado?

Actualmente, el odontólogo puede usar simulaciones digitales (2D), Imágenes tridimensionales fijas (3D) o con movimiento (4D) para presentar al paciente la simulación de su plan de tratamiento, fase por fase, pero también considerando posibles alternativas.

- ▶ Ricardo es técnico dental sordo de la Ciudad de México.
- ▶ Estudió la carrera de Técnico Dental en el CETIS 57.
- ▶ Se capacita constantemente en congresos internacionales como académico de la UNAM.
- ▶ Ha tomado diversos diplomados en prostodoncia total en la UNAM.
- ▶ Una de sus metas es dominar las técnicas de caracterización en prostodoncia total.
- ▶ Su revista ATD favorita es la edición especial de Prostodoncia #103 del año 2017.

T.P.D.

# Ricardo Rodríguez



**¿Has escuchado la expresión: "Yo sólo con ver aprendo"?** Hace unos días, el T.R.D. Jorge Argüello me platicaba que en un congreso muy famoso, uno de sus ponentes comenzó a dar su conferencia y mientras pasaba sus diapositivas explicaba detalladamente lo que los espectadores podían ver. De repente pasó a la siguiente diapositiva, pero la voz del conferencista se apagó... Él seguía moviéndose como si diera por hecho que la gente lo escuchaba, pero no fue así... El público comenzó a chillar y a gritar pidiendo que arreglaran el audio. Después de unos minutos el conferencista preguntó: **¿Mientras no me escucharon aprendieron algo?** Al ver que las personas negaban con sus cabezas el conferencista dijo: **–no sólo puedes aprender viendo, hace falta escuchar para aprender–**. Pero **¿y las personas que no pueden escuchar?** ¿Qué tendrían que hacer esas personas para aprender? ¿Qué estamos dispuestos a hacer nosotros para enseñarles? La respuesta es sencilla: Si en verdad tenemos la intención de aportar a su educación, o tenemos convicción incluyente, **necesitamos aprender a comunicarnos sin decir una sola palabra.**

A continuación te presentaré a alguien que sin escuchar, nunca deja de aprender: Hoy estoy con Ricardo Rodríguez, técnico dental sordo de la Ciudad de México y nos encontramos nada menos que en la universidad más importante de nuestro país: La Universidad Nacional Autónoma de México: UNAM.

**Abraham: Gracias por recibirme, Ricardo. Para empezar preguntaría: ¿Cuál es tu historia? ¿Cómo empezaste con la técnica dental?**

Ricardo: En mi familia todos son oyentes. Soy el único sordo, pero mis padres y mi hermana siempre me apoyaron. Me enseñaron a esforzarme, a nunca rendirme y a no ser flojo. Ellos fueron los primeros que me ayudaron a aprender un poco de español para lograr comunicarme con los oyentes, y la ayuda no ha parado: Mirna me ha seguido ayudando con este idioma y le agradezco por eso, pero ahorita platicamos más de ella. Mientras aprendía español también aprendí la Lengua de Señas Mexicana (LSM). Pero siempre conté con el apoyo de mis padres.

Respecto a la técnica dental, pues todo empezó hace años cuando terminé la carrera en el CETIS 57. El servicio social lo realicé en el Laboratorio de Prostodoncia de la UNAM. El responsable de dicho laboratorio era el Dr. Victor Moreno, quien es mi jefe hasta el día de hoy. Aunque el grupo de quienes realizábamos servicio social era numeroso, con base en nuestro desempeño, el Dr. Moreno sólo seleccionó a otro compañero y a mí para formar parte de su equipo de forma permanente. Al principio me costó adaptarme al cambio, pero logré aprender a hacer muchas cosas: modelos de trabajo, removibles, flexibles, rodillos, placas totales, disilicato de litio, etc. Aún me falta mucho por aprender, pero no paro de hacerlo.

**Abraham: ¿Y ahora que ya estás en la UNAM y que se te abre un mundo de posibilidades has pensado en algún momento ser odontólogo?**

Ricardo: En realidad, me gusta más la técnica dental. Hacer dientes desde el laboratorio es algo que me encanta. Al final sé que mi compañero será el odontólogo y también sé que mis trabajos terminan en boca y que seguramente el paciente estará contento. Pero soy de los que prefieren trabajar en el laboratorio.

**Abraham: Amigo; en algún momento te hicimos una pequeña entrevista en video para el congreso de Alta Técnica Dental. ¡Las reacciones fueron muy buenas! Muchas personas decían que tú les enseñaste muchas cosas. Ricardo; ¿eres maestro también?**

Ricardo: Muchos alumnos y compañeros piden mi ayuda para realizar sus trabajos. Digamos que vienen en un día normal y en algo que se les complica les asesoro. La comunicación a veces resulta un poco difícil, pero eso no me limita. Hago que se sienten a mi lado y les digo que vean y aprendan. Al final salen contentos con lo que les enseño.



Entrevista por:  
**Abraham Avendaño**  
Equipo de Diseño ATD  
e Interprete de la LSM

**Abraham: ¿Sólo trabajas en la UNAM o también tienes tu laboratorio personal?**

Ricardo: Ojalá algún día tenga mi laboratorio. Ahorita mi meta es aprender lo más que pueda aquí en la UNAM. Tiene excelentes maestros, cursos y diplomados. Uno de mis sueños es dominar las técnicas de caracterización en dientes y placas. Espero un día hagan un curso con interpretación. Antes de hacer mi laboratorio primero aprenderé todo lo que pueda y después vemos. En 14 años trabajando aquí algo bueno debo haber aprendido.

**Abraham: En México se ha librado una lucha por muchos años para que se les brinde el apoyo y la inclusión en las escuelas a los sordos. ¡Poco a poco se está logrando y eso es bueno! ¿Cómo te sientes siendo el único sordo trabajando en los laboratorios de la UNAM?**

Ricardo: En verdad me gusta trabajar aquí. Me mantengo siempre muy ocupado. Aunque a veces es muy difícil porque como tú dices, soy el único sordo y no a todos les interesa aprender la LSM. Algunos me dan la oportunidad de enseñarles un poco, pero no lo suficiente para mantener una conversación. Sin embargo es algo que no me detiene nunca. Mis compañeros y yo hemos logrado hacer buen equipo, como tú bien sabes, aquí en el laboratorio existen muchos ruidos de alertas, por ejemplo, cuando el horno termina su proceso yo a veces no me doy cuenta, pero mis colegas rápido me avisan. Hacemos buen equipo.

**Abraham: A juzgar por ese obstáculo, imagino que aprender de los oyentes es bastante complicado. ¿Cómo haces para actualizarte?**

Ricardo: Sinceramente leer el español se me dificulta muchísimo, no lo entiendo a plenitud. Aunque me esfuerzo, muchos de los libros de aquí no contienen fotografías de los procesos de las técnicas, entonces eso le pone un nivel más de dificultad. Aun así, no dejo de asistir a conferencias y congresos siempre que puedo. Por ejemplo el de ustedes el año pasado contó con interpretación en la LSM. Comprendí cosas que antes no entendía. Además, su revista es una gran ayuda para mí porque contiene paso a paso muchos procesos. Aclara la mayoría de las dudas que tengo.

**"No dejo de asistir a conferencias y congresos siempre que puedo. Por ejemplo el de ustedes el año pasado contó con interpretación en la LSM. Comprendí cosas que antes no entendía."**



**Abraham: Perfecto. ¿Y después del trabajo que le gusta hacer a Ricardo?**

Ricardo: Como todos mis colegas técnicos dentales, mucho de mi tiempo lo dedico al laboratorio. Es normal que mis amigos sordos me quieran invitar a salir, a la fiesta o a tomarme unas cervezas con ellos, pero es algo que no me gusta. Creo que eso no me ayuda. Desde joven aprendí a alejarme de cosas que me distrajeran o me quitaran el tiempo para aprender más y mejor. ¡Pero es verdad que no todo es diente! Disfruto de un buen café o ir al cine con Mirna.

**Abraham: Te entiendo perfecto. Bueno... ahora sí cuéntanos ¿quién es Mirna?**

Ricardo: Mirna es alguien muy especial para mí, me ha ayudado mucho a aprender español. Ella es oyente y llevo 2 años tratándola. La conocí en un diplomado de Prostodoncia Total aquí en la UNAM. De ahí nos frecuentamos cada vez más y más. He logrado conectar con ella y es una gran ayuda para mí. Aquí entre nos... ¡Espero un día sea mi novia!

**Abraham: ¡Muchas felicidades Ricardo! Aquí a mi ladito está Mirna. ¡Egresada de la Universidad Autónoma Metropolitana UAM! Mirna mucho gusto. Sólo una pregunta: ¿Cómo haces para comunicarte con Ricardo, siendo que tú eres oyente y él sordo? ¿Sabes señas?**

Mirna: Ricardo me ayuda a aprender algunas señas y poco a poco nos entendemos mejor. Es verdad que me cuesta trabajo entenderlo en muchas ocasiones, pero lo que nos ayuda mucho es mandarnos mensajes. Así como el me enseña señas, yo también le enseño

a mejorar su escritura y lectura del español. ¡Él para mí es alguien muy especial, ¡de verdad es un hombre único! Me esforzare más por aprender acerca de su cultura y su forma de ver el mundo.

Abraham: Excelente. Los animo a seguir apoyándose uno al otro y a seguir siendo ejemplo de que cuando se quiere se puede. ¿Me regalan una foto juntos?



**Amigo Lector. ¿Alguna vez has atendido a un sordo?** Si tu respuesta es sí ¿qué hiciste? Sí aun no lo haces ¿qué harías si sucediera? ¿Has pensado en hacer que tu consultorio o laboratorio sea un espacio incluyente? **¿Por qué no tomar un curso de LSM y aprender señas?** Te animo a romper esas barreras. Sin duda alguna, puedo decirte que de mis mejores amigos, varios son sordos y ellos necesitan a profesionales como tú para tener una excelente salud bucal. En el próximo número conocerás a otro profesional para quien, como Ricardo, ser sordo no es una limitación al momento de hacer dientes; se trata de un técnico con un deseo tan grande de ser el mejor, que incluso, una vez terminados sus estudios, se aventuró a viajar, para capacitarse, al otro lado del mundo: Nada menos que Alemania.

# PREMOLAR

Equipo de  
Investigación de  
Alta Técnica Dental

“La palabra es la muerte de la cosa”  
J. Lacan

**E**n cierta ocasión, durante una clase de morfología para técnicos dentales, el instructor pidió a la concurrencia que modelaran con cera un premolar inferior. Poco a poco, las piezas terminadas se fueron acumulando sobre la mesa de trabajo hasta que el instructor reparó en una particular; la tomó con la mano y dijo: ¿Quién ha modelado un premolar superior, cuando dije claramente que debería ser un inferior? El responsable, visiblemente apenado levantó la mano y explicó que en realidad no conocía más que una manera de hacer premolares y que nunca había tenido mayor problema con hacerlos siempre iguales. Quizás lo más significativo de esta anécdota, no es el hecho de que un técnico no fuera capaz de distinguir un premolar superior de uno inferior, sino que, al preguntar el instructor al resto de su clase cuáles son las diferencias estructurales entre ambas piezas, nadie tuvo una respuesta satisfactoria; ni siquiera aquellos que habían elaborado sus piezas correctamente. Todos coincidían en la opinión de que, con la experiencia es posible identificar algunos rasgos característicos de cada premolar, pero no poseían mayor información sobre cuál es la función de cada parte.

Nuestro artículo comienza con un aforismo del psicoanalista francés Jacques Lacan que sugiere cierta afinidad con el tema de los premolares. Lacan afirma que la palabra es la muerte de la cosa, porque a través del símbolo podemos re-presentar los objetos, pero algo del objeto mismo siempre se pierde, pues la nueva presentación a través de la palabra nunca será idéntica al objeto original, porque además, parafraseando de nuevo a Lacan, “no hay La-Cosa”. Si un grupo de personas, por ejemplo, tuviera la consigna de dibujar una bicicleta, lo más probable es que cada quién dibuje una totalmente distinta que el resto; alguien dibujará una verde y otro una azul,

o puede ser de carreras, de montaña, urbana, de diferente rodada, o fabricada con materiales diversos, etcétera. Aunque la muerte de la cosa que refiere Lacan es una idea más compleja y no podemos defender una analogía exacta, el aforismo resulta muy ilustrativo sobre lo problemático y ambiguo que resulta hablar en singular —No hay, lo hemos dicho en otros números, “El Diente”— para referirnos a las piezas dentarias, incluso hablando específicamente de premolares. ¿Queremos hablar de premolar? ¿A qué premolar nos referimos específicamente?



“Las huellas dactilares que se observan en la escultura pertenecen al TRD Jorge Argüello quien las realizó en macromodelos”.



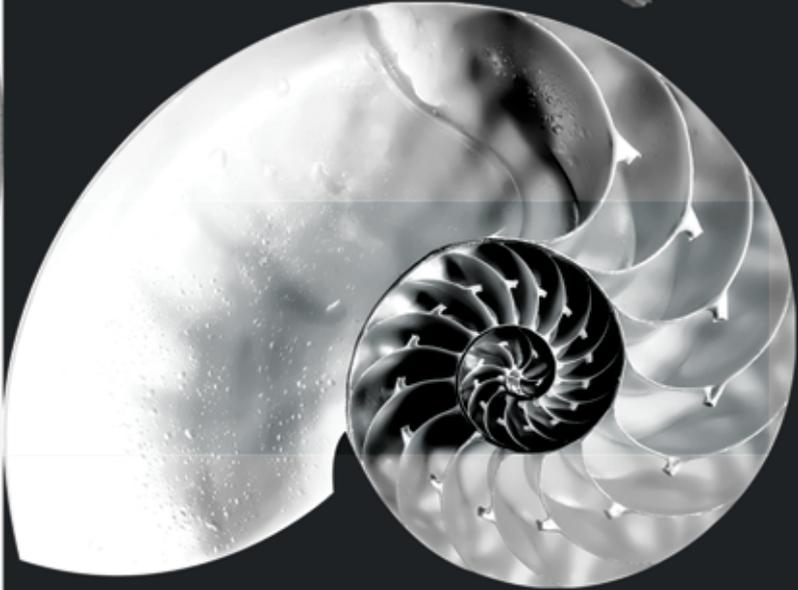
PARA ESCUELA  
CERAMISTAS



LLÁMANOS PARA CONSULTAR  
PRÓXIMAS FECHAS

Anatomía  
Morfología  
Metalurgia  
Impresiones  
Preparaciones  
Bio-mimética  
Bio- mecánica  
Materiales dentales  
Planeación diagnóstica, Mock up  
Diseño y fabricación de estructuras  
Todos los sistemas de cerámica  
Feldespática, Prensada, Zirconio, Carillas, Cad/Cam

PARA ESCUELA  
REHABILITADORES  
DE IMPLANTES



Barras  
Implantes  
Mapeo óseo  
Planeación protésica  
Pasivación de estructuras  
Guías radiográficas y quirúrgicas  
Transferencia de tejidos blandos  
Rehabilitación de coronas estéticas  
Estructuras de alta complejidad  
Correcta selección de aditamentos protésicos

TEÓRICOS -PRÁCTICOS / CASOS REALES

## Cuatro Turnos

(Matutino, Vespertino, Sabatino y Mensual)

12 alumnos por turno

Con valor curricular

### SEDE:

Mario Rojas Avendaño N. 45 Casa 2  
Col. Independencia, CDMX.

Informes e inscripciones:  
WhatsApp +521 5528522837

Tels: 01 (55) 55.23.37.63 / 55.23.61.07  
Lada Gratuita 01800 633 7400

## Éxito rotundo para MDC Dental

Como todos los años el equipo de Alta Técnica Dental no se pudo perder el MDCminario2018, un evento que reúne a técnicos, ceramistas, clínicos y endodoncistas, en pro de la educación continua y la buena convivencia en el gremio.

MDCminario inició con un Hands On intensivo a cargo del MDT Alek Aronin uno de los exponentes internacionales más importantes en términos de Carving, un curso que ha cambiado la vida profesional de cientos de técnicos y clínicos a nivel mundial y el cual fue realizado en las nuevas instalaciones de MDC Dental "Salón Don Rogelio".

Después del Hands On, MDCminario llegó al gran día con tres grandes salas con conferencias de alto nivel académico y científico. La sala de laboratorio fue inaugurada por el Dr. Francisco Yáñez con una conferencia sobre prótesis total, los asistentes continuaron con la conferencia: "Removibles de doble inserción" a cargo del T.P.D Julio Flores para así dar paso al master Alek Aronin y su conferencia "Carillas, porcelana laminada en modelo refractario" representando a la porcelana Noritake.

La sala clínica con más 1000 asistentes, recibió al Dr. Gerard Chiche y su magna conferencia de Diseño de sonrisa, representando a la marca Kuraray, mientras que el Auditorio de Endodoncia creado bajo la marca Brasseler recibió a los doctores Calixto Arellano y Alex Fleury, creando una sinergia especial con sus asistentes. Además las mesas clínicas de Kuraray, Noritake, Nictone y Antivet en vivo no podían faltar.

MDCminario se ha diferenciado por ser un evento con el equilibrio perfecto entre conocimiento y convivencia, pues al final de las conferencias se realiza un increíble brindis de clausura en donde después de las palabras de agradecimiento a cargo del Dr. Arturo Fernandez Pedrero (Universidad Autónoma de México) comenzó la música al ritmo de Rock&Blues al cual se unió el Dr. Gerard Chiche sorprendiendo a todos con su habilidad en la música.

Así fue como MDCminario 2018 superó las expectativas dejando una gran meta para el 2019 y más de 2000 asistentes satisfechos con el deseo de regresar.



**"Este año fue más dinámico, hubo un acercamiento mayor entre el público y los conferencistas, y en 2019 tendremos más tiempo para el debate" Julio Flores Reyes - Conferencista 2018**



Cobertura completa en: [www.mdcminario.com](http://www.mdcminario.com)



T.P.D. Fiorella Rominna  
Laboratorio ArtDent  
Chile

# EL *Arte* DE *Rehabilitar*



“Conectarse con los casos, los pacientes y los clínicos, siempre nos llevará a un mundo de entendimiento en amplitud”.

# “PRÓTESIS REMOVIBLE Y FIJA EN UN SOLO TIEMPO

## ¡¡HÁZLO BIEN!!

### PALABRAS CLAVE

- *Piezas dentarias comprometidas periodontalmente, que servirán de pilares para una PPR mucodentosoportada.*
- *Cómo adaptar las coronas prensadas a una PPR, elaboradas a un tiempo.*

**C**onocemos, como técnicos dentales, el impacto que una prótesis puede tener en la autoestima de un paciente, sobre todo cuando la rehabilitación adquirida es óptima y quien la usa puede atreverse a sonreír plenamente tras años de tímidas muecas.

Sin embargo, a menudo se nos escapa otro aspecto también de orden psicológico, que se manifiesta desde el momento mismo en que el paciente acude a consulta con el clínico: pacientes de cierta edad, o que al menos llevan largos periodos de tiempo utilizando prótesis, desarrollan sentimientos de apego hacia ellas. Ni siquiera importa si la prótesis en cuestión es funcional o cómoda, pues los pacientes acostumbrados a ella, no tienen manera de comparar el grado de función o comodidad que les ofrece, contra absolutamente ningún otro referente. Hay quien dice, por ejemplo: “Mi prótesis me molestó al principio, pero luego se amoldó y funcionó muy bien”, sin reparar en que lo más probable es que haya ocurrido el fenómeno que los psicólogos conocen como habituación. La habituación ocurre cuando, ante un estímulo repetido, la aferencia o la respuesta que este produce son cada vez menos intensas; algo similar a quien olvida que tiene los anteojos puestos dado que, habituado a llevarlos todo el día, ya no siente su peso tras sus orejas o sobre su nariz.

Consideramos que la rehabilitación correcta es aquella que le funciona al paciente, y si ya habituado a su prótesis, esta cumple la función sin ocasionarle daño, aunque como profesionales siempre propondremos la mejor solución al alcance del paciente, dada la resistencia que el usuario pueda tener contra los cambios, quizás ni siquiera tendría sentido insistir.

El problema comienza cuando, por diferentes razones, resulta imposible reproducir la prótesis tal y como el paciente la requiere o ha venido utilizando. Los seres vivos somos cambiantes y ello nos lleva a tener necesidades nuevas en busca de soluciones dinámicas.

El caso que describiremos a continuación, aportado por el T.P.D. Max Osorio Castro, ilustra claramente las consideraciones anteriores: Nuestra paciente, una mujer de aproximadamente 60 años, pide una Prótesis Parcial Removible (PPR) igual, o lo más parecida posible, a la que le ha funcionado durante años, con el mínimo de cambios posible y de manera que acople eficientemente con lo que antes era un puente fijo anterior de tres unidades, el cual ahora pasará a ser dos unidades cementadas, mientras que el pónico pasará a ser parte de la PPR. Este caso nos presenta dos retos interesantes:





**TPD. Maximiliano Osorio**  
México



**Dra. Carolina Parra**  
México

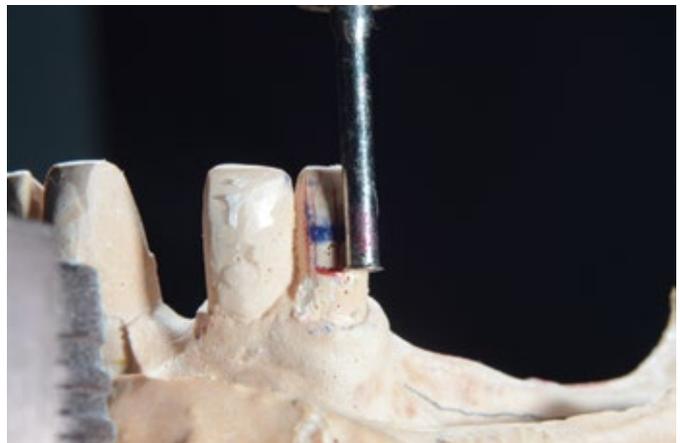
**Equipo de Investigación de Alta  
Técnica Dental**

1: Que los dientes pilares que sostenían a la anterior PPR ya presentan un compromiso periodontal.

2: Que las coronas fijas se tendrán que terminar a la par de la PPR, por lo cual, la proporción en tamaño tendrá que ser armónica para evitar que se estorbe el eje de inserción de la PPR con las futuras nuevas coronas.

Resolvamos el primer problema:

Con el modelo de estudio, realizamos un análisis de las zonas retentivas de los dientes y del proceso, encontrando que no es posible colocar un gancho retentivo circular colado de una sola pieza con lo demás de la estructura en cobalto cromo. Tampoco es posible colocar un gancho retentivo en barra (DPI) ya que el proceso presenta una gran concavidad que hace imposible este diseño. Optamos entonces por la alternativa de un retenedor combinado, el cual se fabrica en dos fases; la primera será forjar la parte retentiva con un alambre de wipla de grosor 0.75 mm, que quedará embebido en el sistema de sobrecolado con lo demás de la estructura metálica. Este tipo de retenedor nos ofrece dos beneficios:

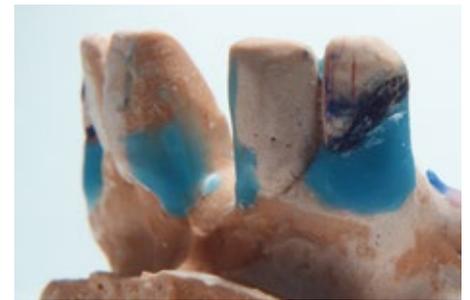
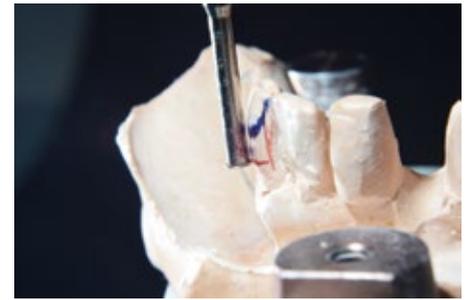
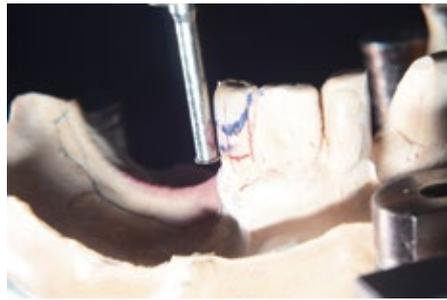


1) Que es mucho más noble con el diente pilar, debido a la mayor resiliencia de la aleación de la wipla contra el cobalto cromo, permitiendo transferir lo menos posible los movimientos del mucosoporte a nuestra pieza pilar. Es decir, en PPR es de vital importancia tomar en cuenta el tipo, cantidad y calidad de soporte, no sólo de las piezas dentarias sino también de los tejidos blandos. Valorar el grado de movilidad y resiliencia es también fundamental, ya que de esta forma el diseño de nuestras PPR cambiará en toda su estructura.

Debemos a su vez también tomar en cuenta los fenómenos físicos y mecánicos que este diseño tendrá: en este caso la elección del tipo de retenedor fue multifactorial y la disposición periodontal nos llevan a tomar en cuenta un factor mecánico muy importante, ¡¡Palancas!! La regla para encontrar este equilibrio es que el brazo de palanca que es el que va a ofrecer la fuerza de dislocación, debe ser menor que el brazo de retención. Siguiendo esto, lo más lógico sería colocar un gancho a barra o roach, pero debido al módulo de elasticidad que nos brinda la aleación del alambre wipla podemos conservar el diseño clásico de un circunferencial y que las fuerzas de palanca no perjudiquen nuestro diente pilar.

2) Debido a la misma resiliencia, nos permitirá ubicarlo por debajo de lo convencional con respecto al ecuador protésico. En las siguientes fotografías mostramos el procedimiento.

En el modelo definitivo, el clínico nos presenta ya las dos preparaciones de los dientes anteriores junto con los dientes remanentes y las mucosas donde la PPR se soportará. Esta será una impresión que cumpla con la fidelidad de las preparaciones dentarias, a la vez de registrar los movimientos mucodinámicos en juego.





Respecto al reto dos, comenzaremos por fabricar en una resina calcinable las dos coronas fijas, junto con la estructura metálica que probaremos en la siguiente cita. La prueba consistirá en colocar las dos coronas monolíticas junto con la estructura metálica de la PPR, verificando su libre inserción.

Para la siguiente prueba contaremos con los dientes acrílicos de la PPR, montados sobre cera en la estructura, así como con las coronas monolíticas ya prensadas, pero aún sin maquillar y sin glasear. Esto nos permitirá rectificar cualquier tipo de discrepancia entre ambas estructuras, logrando la aceptación del paciente en esta prueba. Posteriormente procedemos al acrilizado de la PPR y al terminado de las coronas fijas.



Para finalizar, en una última cita, realizamos todo el protocolo de adhesión de las coronas cerámicas con un sistema adhesivo dual y con la colocación de la PPR en el mismo momento. Por esto, la última fase del fotocurado se podrá realizar sin la necesidad de la PPR en boca. Hasta el momento nuestra paciente refiere una excelente aceptación de sus nuevas prótesis, tanto en la función bucal, como en la aceptación psicológica de las mismas, ya que a su parecer —en buena medida, derivado de nuestra capacidad para argumentar—, los cambios necesarios de estas nuevas prótesis, con respecto a las antiguas, han sido mínimas, y nosotros auguramos una más larga vida útil de las mismas por la nobleza de los materiales utilizados, no agresivos con el periodonto de los dientes pilares. Los retenedores combinados han sido una excelente opción para dientes con compromiso periodontal, por supuesto, sin dejar de lado el tratamiento del especialista en periodoncia.

Cuando el clínico nos refiere un caso en que el paciente ha desarrollado apego por una solución que ya no es óptima para su actual circunstancia, requerimos, además de nuestro conocimiento y capacidades de persuasión y argumentación —por supuesto siempre en función del interés del usuario final—, comprender que sus miedos, apegos y resistencias son más profundos y complejos que meros caprichos. En tal situación, lo mejor será partir de la propuesta inicial y proponer modificaciones en un tono más de negociación que de imposición. De este modo, lograremos que el paciente desarrolle apego por la nueva rehabilitación, aunque en esta ocasión se trate de una prótesis mucho más cómoda, estética, duradera y funcional.



técnica dental  
la revista



# ¡Suscríbete y ahorra!

## \$520

Ahorras \$330

Incluye:

6 Ediciones Bimestrales durante 1 año ~~\$400~~

6 Ediciones de Colección en el primer envío ~~\$300~~

3 Revista en PDF a partir de la #100 ~~\$150~~

~~\$850~~

Incluye:

6 Ediciones Bimestrales durante 1 año ~~\$400~~

6 Ediciones de Colección en el primer envío ~~\$300~~

1 Boleto al Congreso CDMX ~~\$950~~  
Válido hasta 30 de Abril

3 Revista en PDF a partir de la #100 ~~\$150~~

~~\$1,800~~

## \$1,350

Ahorras \$450

Informes: 5523 6107 / 5523 3763 / 01800 633 7400  
WhatsApp: +52 1 55 3911 2137

Nota: Promociones sólo para la republica mexicana.



# Distribuidores Internacionales



## Argentina

Juan Marcos Buda  
Laboratorio Integral de Estética Dental  
www.artdental.com.ar  
artecinvent@gmail.com  
jmbuda@hotmail.com  
Tel (0054) 114709-1950  
Fax (0054) 114709-2229



## Barcelona, España

Anna Alvarez  
integralodontologic@yahoo.es



## Bolivia

Recedent  
feliperevilla@hotmail.com  
(00591)2-279-0040  
La Paz, Bolivia



## Costa Rica

Melina Selva  
San José de Costa Rica  
melinaselva@hotmail.com  
Tel. 506-8883-0889



## Puerto Rico

Edwin Rodríguez  
Urbanización Royaltown  
Calle 13 a 13 Bayamón  
Puerto Rico 00956  
Tel: +1(787) 247 1101  
+1(787) 2392750



## Estados Unidos de América

TCD Fernanda Casolla  
Blvd. Díaz Ordaz #2435 int. A  
Col. Las Huertas 2da. Sección  
Tijuana, Baja California.  
6526320



## Chile

Gexa Chile  
Marcela Urbina  
O'Higgins 280-B  
Maipú, Santiago.  
+562 2531 2241

Firorela Rominna

Viña del Mar  
Tel: +56974403275  
contactoartdent@gmail.com

Graciela Lastra  
Los Angeles, VIII Región  
Provincia del Bio-Bio  
Tel: +56992145963  
432531119  
gracielalastra@gmail.com



## Honduras

Ortencia Pérez  
Col. Florencia Norte  
orte272002@yahoo.com.mx  
(504)2232-4996



## El Salvador

Corporación Dental Del Salvador  
(00503) 222-20-578  
San Salvador, El Salvador



## Nicaragua

Sumidental, S.A.  
sumidentaljinotepe@gmail.com  
Tel: 2532-3069  
Cel: 8840-3929 (Cl.)  
8809-2979 (Mov.)



## Perú

David Alva Muñoz  
RPC de Claro: 997901697  
david.alva.dam@gmail.com



## Uruguay

URUDENT  
Patricia Chiessa  
Ejido 1415 esc. 405  
C.P. 11100  
Montevideo, Uruguay

Pablo Abella  
Laboratorio Dental Génesis  
Mariano Soler 3136 bis,  
Montevideo, Uruguay  
CP 11700  
+598 22001657



## Colombia

Kelly Torres Urrego  
kellytorres486@gmail.com  
3125 7214 82  
3218 4843 61

Mateo Gómez  
+57 300 4465267



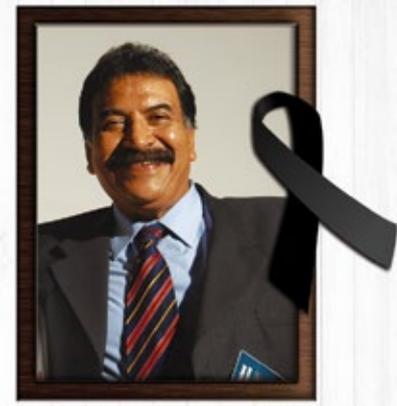
## Ecuador

Graciela Machuca  
graciela\_machuca@hotmail.com



## Panamá

Clínica Smile Design  
Vía Veneto Edificio Mari Carmen  
Planta Baja. 393-9905



**Dr. José Juárez Guerrero "Dr. Joe"**  
1948-2017



**IN MEMORIAM**

**La música es más que sólo el pulso de la cuerda. También es la vibración que expande concéntrica al infinito.**

**Así tu voz, tus enseñanzas y tu afecto. Tus deudos te recordamos con cariño.**

# DISILICATO DE LITIO PARA TODOS



coronas y carillas mínimamente invasivas



**\$450.00**  
Pesos mexicanos



Forma parte de nuestros Distribuidores Internacionales.

**Nosotros te decimos cómo.**

Sólo llama al: 5523.6107 / 01800.633.7400  
Manda un mensaje a nuestro perfil oficial de facebook:  
fb.com/tecnicadental  
o manda un WhatsApp al +521 55 3911 2137  
y un asesor resolverá todas tus dudas.

**Informes: 55236107 / 55233763**  
**Lada sin Costo: 018006337400**  
**WhatsApp: +52 1 55 3911 2137**

# AVANZADA TECNOLOGÍA CAD/CAM

COMIENZA DISEÑANDO O EXPERIMENTA EL SISTEMA COMPLETO



exocad



shenpaz  
electr<sup>o</sup>therm group

KDF

¡Nuevo T Series,  
Escanea una arcada  
completa en sólo  
12 segundos!



## EQUIPOS Y MATERIALES PRECISOS PARA LABORATORIOS EFICIENTES

Consigue las mejores marcas a nivel mundial para tu laboratorio  
Contacta a nuestros asesores, para una atención 100% personalizada



 **MDC**<sup>®</sup>  
DENTAL

Escanea este código QR  
y cotiza tu sistema CAD-CAM:

Guadalajara: +52 (33) 3833 0333  
CDMX: +52 (55) 5547 4747

cadcam@dental.com.mx

