técnicadental

Edición 1 / Año 2022 / #131

PROSTODONCIA TOTAL

ANÁLOGO & DIGITAL

Procedimiento clínico seguro para tratar dientes desgastados con restauraciones totalmente aditivas

Prótesis completas realizadas mediante tecnología CAD/CAM

Mordida cruzada en prostodoncia total ¿cómo lo resuelvo?

Prótesis con Imanes Primera parte

9 771870 562004 01

MÉXICO $50.00

Fotos por: José Máría Fonollosa / España

tecnicadental.com

técnicadental la revista

UPDENT

CONGRESO INTERNACIONAL

NOROESTEC

TIJUANA, B.C.

12 / MARZO / 2022

9:00 - 10:00 / Registro e inauguración

TPD ARTURO VILLALOBOS

10:00 - Caracterización en acrílicos y pulido de alto brillo para aparatos de ortodoncia y ortopedia.

TPD DANE BARLOW

11:15 - All on 6 explicado paso a paso. De lo análogo a lo digital.

DR. AUGUSTO BIBIANO

13:30 - Comunicación entre el clínico y el técnico, la clave del éxito, formar un gran equipo.

TPD MAX OSORIO

16:00 - ¿Se caen, lastiman y no ajustan? Claves que te llevarán al éxito en Prostodoncia y Removible este 2022

TPD FERNANDA CASOLLA

17:30 - Rehabilitación para tiempos de frontera.

DR YOALLI ARCE

13 / MARZO / 2022

TPD ALLAN BARBA

10:00 - Prótesis totales implantosoportadas, el éxito no tiene secretos, tiene protocolos.

DR DANIEL MORA

11:15 - Protocolo algodones. Rápido, preciso y bien hecho.

TPD DANIEL KAWASAKI

13:30 - Efectos de luz y color con maquillajes internos en libre de metal.

TPD JORGE ARGÜELLO

16:00 - La prostodoncia perfecta

TPD JORGE ARGÜELLO

17:30 - Fabrica tus propias cerámicas. Todos los efectos y todos los colores.

19: 30 / Clausura

Foto por TPD. Nereyda Godoy / México

$1400 PESOS MEXICANOS

$70 USD DÓLARES

CLV · DEMSA CONSULTING · KULZER · MDC DENTAL · técnicadental la revista · UPDENT · Up3d

QUARTZ HOTEL & SPA

PASEO DEL CENTENARIO NO. 9580 ZONA URBANA
RÍO TIJUANA, CP 22010 TIJUANA BAJA CALIFORNIA

BBVA

UPDENT INTERNATIONAL SA DE CV
CUENTA: 0111 404 806
CLABE: 0121 8000 1114 048 069

En febrero son las inscripciones.

En México, desde hace más de tres décadas, el registro de inscripción de los niños a los planteles educativos básico y secundario en las escuelas gubernamentales se realiza durante febrero. Miles de padres de familia durante enero comparan la escuela que consideran ser la más conveniente para sus retoños. Si no se hace en el segundo mes de cada año, los niños corren el riesgo de quedarse sin un lugar donde estudiar.

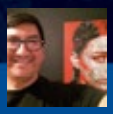
Si bien la inscripción arranca administrativamente en febrero, es hasta junio que los niños llenan con su bullicio los planteles escolares de todo el país… lo mismo nos está pasando en Alta Técnica Dental. Febrero es el mes ideal para inscribirse en todas las actividades que tenemos para este año 2022.

Arrancamos con este ejemplar que tienes en tus manos donde abordamos las prostodoncias totales. En este número revisamos la dificultad que es elaborar una prótesis para un paciente que tiene una oclusión cruzada; echamos luz a los errores más comunes en la elaboración de prótesis totales y revisamos dos conceptos que en todo tratamiento dental debe estar contemplado: la estética dinámica y la dentogénica. Continuamos con Noroestec el 12 y 13 de marzo en Tijuana, en la confluencia entre la América anglo parlante y la América Hispano parlante, al noroeste de México. Es la oportunidad para actualizarse en temas para mejorar la comunicación entre clínico y técnico; cómo crear todos los efectos que necesites usar en tus cerámicas o entender que en la frontera los tiempos de entrega de trabajos dentales son excesivamente demandantes.

El 9 y 10 de abril tenemos un curso teórico-práctico sobre cómo librar el eterno dilema de elaborar Prótesis completas que sean estéticas y funcionales al mismo tiempo con el Dr. José María Fonollosa. Hacia mayo organizaremos el primer Congreso de Alta Técnica Dental en Perú y regresamos a nuestro famoso Congreso de Técnicos para Técnicos la 1ª semana de agosto en la Ciudad de México.

Y eso apenas es una muestra de todo lo que tendremos para ustedes a lo largo de este año: más transmisiones especiales vía internet desde sus países, mesas de trabajo, talleres, seminarios, cursos y todo lo necesario para fortalecer la profesionalización de los Técnicos dentales por toda América Latina. Así que si no quieres perderte nada, es necesario que te inscribas en febrero a todas estas actividades o te mantengas pendiente de nuestros lanzamientos y promociones a través de nuestras redes sociales.

Mtro. Gabriel Castillo Pérez



tecnicadental.com/noroestec

5555 23 3763 / 5555 23 6107 / 800 633 7400 WHATSAPP: +521 55 4034 6964

técnicadental

Edición 1 / Año 2022 / #131

Carta Editorial #131
Mtro. Gabriel Castillo P. / Pág 3

Mordida cruzada en prostodoncia total ¿cómo resolverla?
Mtro. Rubén Bernal Arciniegay CD ESP. Daniel Sandoval Guevara / Pág. 6

Procedimiento clínico seguro para tratar dientes desgastados con restauraciones totalmente aditivas
Dr. Camillo D'Arcangelo / Pág. 12

Nuevos talentos de la técnica dental en América Latina Caracterizado en sobredentaduras. 8 Tips valiosos que aseguran tu éxito
TPD Jorge Franklin Zapata / Pág. 18

Prótesis completas realizadas mediante tecnología CAD/CAM
T.P.D. José María Fonollosa Pla / Pág. 22

Prótesis con imanes. Primera parte
T.P.D. Angel García de la Fuente y T.P.D. Raúl Rugerio / Pág. 34

Nosotros los ricos… y una bolsa de malvaviscos
Xochitl Adame / Pág. 43

Y tú… ¿cuánto cobras? Qué precio poner a un juego de prostodoncias totales
Equipo de Investigación ATD / Pág. 44

Los 11 errores más comunes en prótesis removibles y prótesis totales que te pueden llevar al fracaso
Dr. Miguel Ángel Geraldino / Pág. 48

La marca en busca de sentido. Encuentra tu porqué
Georgina Quiroz / Pág. 54

Estética dinámica y teoría dentogénica en Prostodoncia total
Dra. Haidé Resendiz / Pág. 56

Directorio

DIRECTOR VITALICIO
T.P.D. Jorge Argüello Hernández
direccion@updenthd.com

DIRECCIÓN EDITORIAL
Mtro. Gabriel Castillo Pérez
edicion@updenthd.com

DIRECCIÓN COMERCIAL
T.P.D. Alma Argüello
administración@updenthd.com

DIRECCIÓN CIENTÍFICA
T.P.D. Jorge Argüello
laboratorio@updenthd.com

DIRECCIÓN DE FOTOGRAFÍA
T.P.D. Angel García de la Fuente

DIRECCIÓN DE DISEÑO
Abraham Jair Avendaño Cordero

DIRECTOR DE DISTRIBUCIÓN LATAM
Juan Simei López Meza
eventos@updenthd.com

Revista Técnica Dental. 2022, No. 131, revista bimestral, Febrero-Marzo. Editora responsable: Alma Delia Argüello González. Reservas de derechos al uso exclusivo No. 04-2021-080623523900-102, ISSN 1870_5626, ambos otorgados por el instituto Nacional del Derecho de Autor. Certificado de licitud del título y contenido: 15540. Expedido por la Secretaría de Gobernación. Registro Postal por SEPOMEX: PP09-02115. Ceylan #468 Int. Col. Estación Pantaco, Azcapotzalco, CDMX C.P 02520 Tels: 5385-0933. Impresa por: Joel Vázquez López R. F. C. VALJ560213QG7 Enrique Gonzalez Martínez #258 7 Col. Santa María La Rivera C. P. 06400 Cuahutemoc Distrito Federal, CDMX. 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 estríctamente 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.

técnicadental
la revista

UPDENT

Sonrisas por América Latina

¿Sabes que puedes mejorar la calidad de vida de **2022 seres humanos?**

Si eres odontólogo o técnico dental, vives en algún país de América Latina y deseas compartir de tu conocimiento y experiencia para realizar **2022 prostodoncias totales en acrílico entonces ¡eres parte de esta campaña!**

Países beneficiados:

Nuestros aliados:

Zirkonzahn
MDC DENTAL
KULZER
Zhermack Dental
Dentsply Sirona
new stetic
masterdent
COREGA

Por más sonrisas.
Por una mejor nutrición a nuestros adultos mayores.
Por volver a vernos.
Porque unidos somos más fuertes.

MORDIDA CRUZADA
EN PROSTODONCIA TOTAL
¿cómo resolverla?

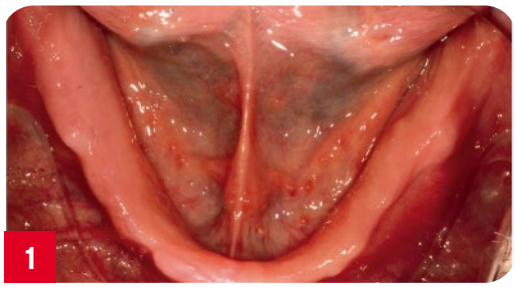
Mtro. Rubén Bernal Arciniega
y CD ESP. Daniel Sandoval Guevara
(México)

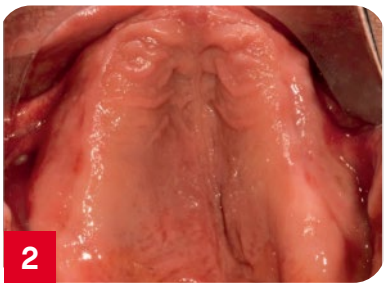
INTRODUCCIÓN

Uno de los más grandes retos de la Prostodoncia total es el de resolver casos donde necesitamos invertir y/o cruzar la forma de ocluir de los dientes posteriores, entendiendo por mordida cruzada como "la relación oclusal en donde los dientes están colocados vestibularmente con respecto a sus antagonistas; las cúspides están colocadas en las fosas centrales de los dientes mandibulares".[1] La pregunta ante este comentario sería: ¿Por qué tendría que invertir la posición de los dientes posteriores?

La respuesta deriva del fenómeno fisiológico de la dirección de la reabsorción ósea en donde en el maxilar totalmente desdentado es hacia adentro y en la mandíbula es hacia afuera dando como consecuencia que la mandíbula sea más ancha que el maxilar en la parte posterior.

La respuesta la ejemplificamos en las siguientes imágenes : Fotos 1 y 2.


1


2

En este paciente, que describiremos a continuación, se puede observar la gran discrepancia en el ancho del maxilar con respecto a la mandíbula.

Una de las máximas en la colocación de dientes en dentaduras completas que ni técnicos protesistas ni odontólogos debemos olvidar es que SIEMPRE debemos colocar los dientes en el centro del reborde alveolar, prioritariamente en la mandíbula para que las fuerzas de oclusión sean dirigidas hacia la mayor cantidad de hueso existente ya que si no lo realizamos de esa forma se ocasionarán dos grandes problemas: el primero es la devaluación de la estabilidad de las bases de las dentaduras y el segundo, debido a la mala distribución de las fuerzas oclusales, una reabsorción ósea acelerada, con consecuencias adicionales.

Esta condición es mucho más común de lo que pudiéramos imaginarnos ya que desde 1928 Alfred Gysi encontró y publicó que el 60% de las prótesis construidas en su clínica de Zurich fueron realizadas con oclusión cruzada.[2]

CASO CLÍNICO

Este es el caso de un paciente de 52 años de edad que solamente portaba la dentadura superior, aunque reportó que sí tenía la dentadura inferior pero que le fue muy complicado usarla ya que nunca se acostumbró a ella. Fotos 3 y 4.

3
4

Se realizaron las impresiones fisiológicas cuidando la técnica de bardado para lograr obtener los mejores modelos fisiológicos posibles. Fotos 5, 6, 7 y 8[3].

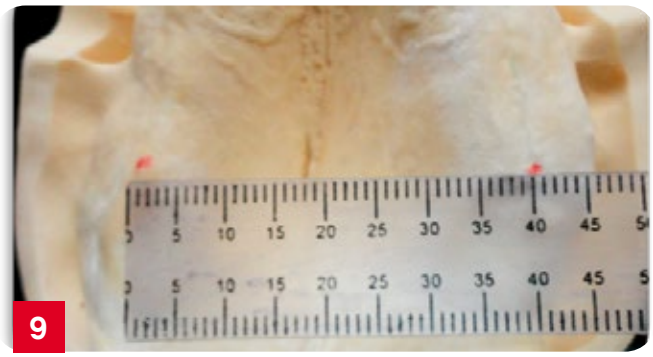
5

6

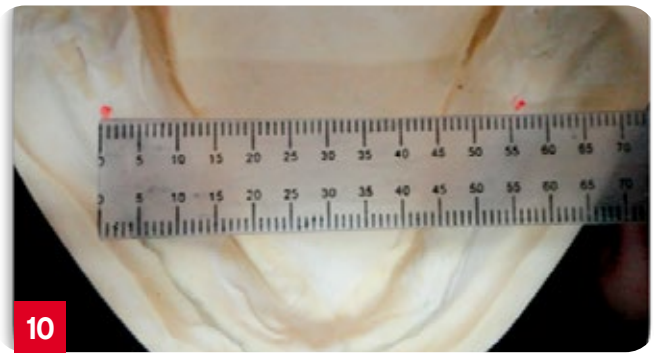
7

8

Dentro de los múltiples análisis de los modelos fisiológicos ubicamos la posición tentativa de los primeros molares superiores e inferiores mismos que se marcaron con un punto rojo. Posteriormente se midieron las distancias entre los puntos obteniendo una distancia de 40 mm en el maxilar y de 56 mm en la mandíbula llegando a la conclusión de la gran incompatibilidad del ancho de los arcos. Fotos 9 y 10.



9

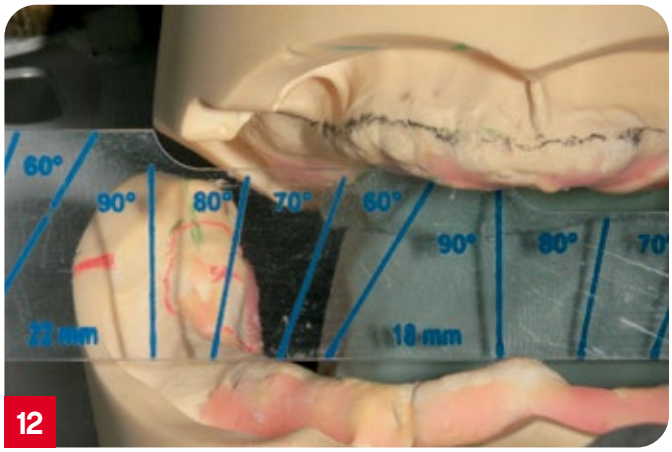


10

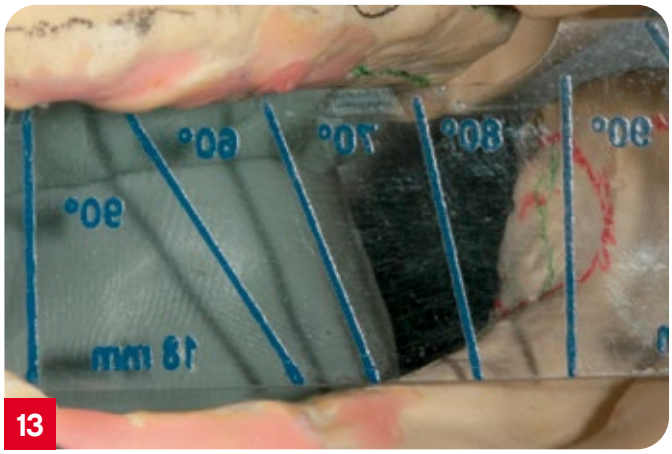
Se obtuvieron de manera convencional las relaciones craneomandibulares (dimensión vertical y relación céntrica). Se montaron los modelos en un articulador semiajustable donde se colocó entre el maxilar y la mandíbula una regla especial llamada Regla de Gysi (Foto 11)[4] para medir el ángulo intercrestal y conocer objetivamente la magnitud de la discrepancia entre el maxilar y la mandíbula. La forma de usar esta regla es la siguiente :

11

1.- Se ubica el centro de proceso del maxilar y la mandíbula.
2.- Se introduce la regla para observar cuál línea coincide al mismo tiempo con el centro de los procesos.
3.- Si el valor del ángulo intercrestal es mayor a 80º, la oclusión de los dientes posteriores será normal, si el valor es menor a 80o, la oclusión será cruzada. Fotos 12 y 13.



12


13

La técnica de la colocación de dientes en este caso fue la siguiente:

1.-Se colocaron los dientes anteriores superiores e inferiores[5] y se probaron en el paciente para verificar datos tales como: línea media, línea de la sonrisa y proporción del perfil labial. Foto 14.

14

2.-Los dientes posteriores que primero se colocaron fueron los inferiores, posicionando una referencia recta que va desde la cúspide del canino inferior hasta la mitad de la papila piriforme para crear la referencia del plano de oclusión en donde la cúspide del canino toca la referencia, el primer premolar también toca la referencia, el segundo premolar está a .5 mm de distancia de la referencia. El primer molar está a 1mm de la referencia y en el segundo molar la cúspide mesial esta a .5 mm de la referencia y la cúspide distal toca la referencia para así formar la curva de Spee. Foto 15.
Con respecto al aspecto oclusal los dientes se deben colocar sobre el centro del proceso. Fotos 16 y 17.

15

16

17

3.-Los dientes superiores posteriores se colocan procurando obtener contactos cúspides fosas. Fotos 18 y 19.

18

19

4.-Se realiza la prueba de todos los dientes en el paciente. Foto 20.

20

5.-Si los resultados son satisfactorios, se procede a acrilizar y colocar en boca las dentaduras. Foto 21.

21

6.-Se verifican los movimientos excéntricos en donde se debe de observar contacto simultáneo en las distinta trayectorias del movimiento mandibular y confirmar que exista una Oclusión Balanceada.

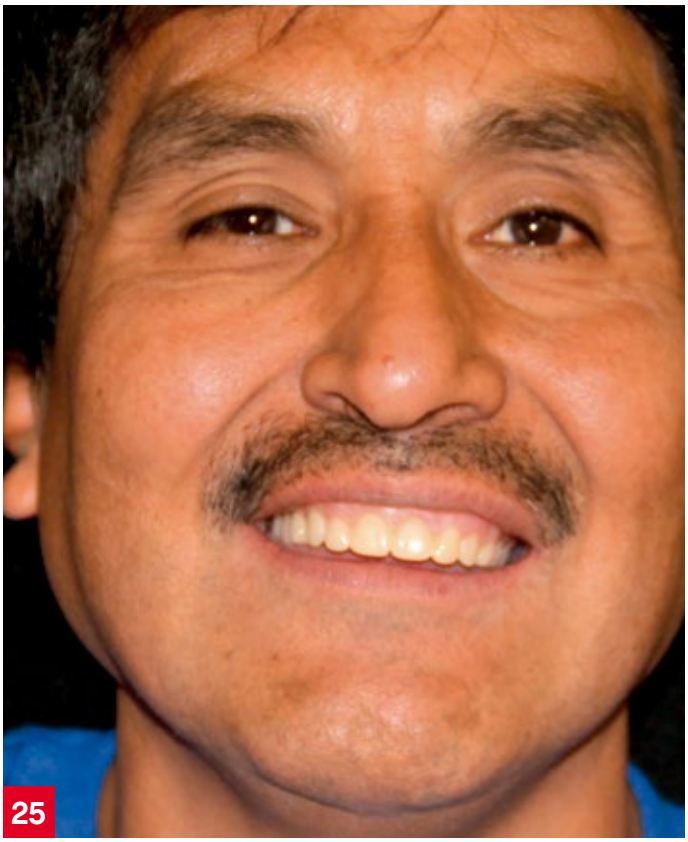
- Protrusión. Foto 22.
- Lateralidad izquierda. Foto 23.
- Lateralidad derecha. Foto 24.

22

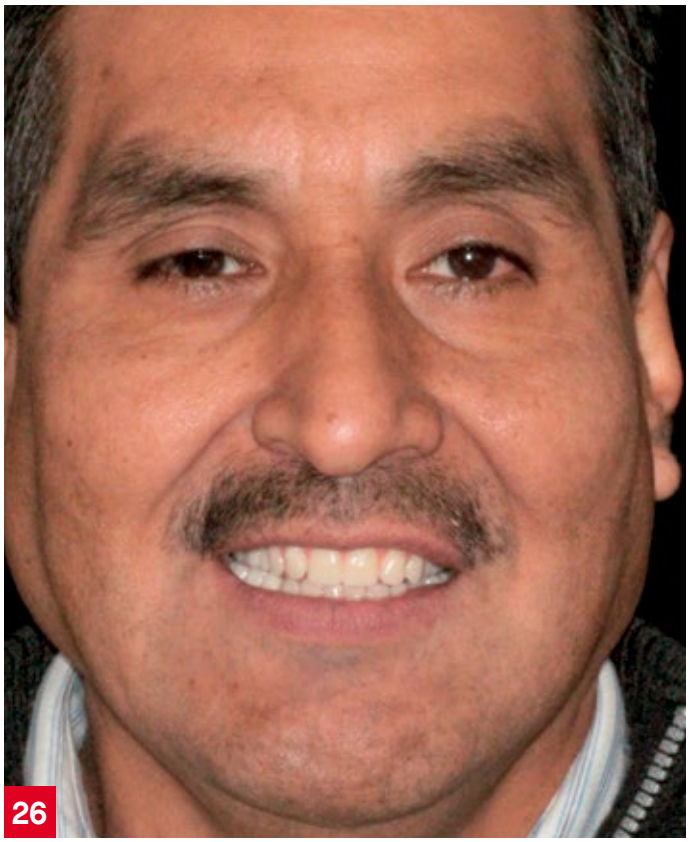
23

24

El comparativo de la imagen inicial y la final se observa en las fotos 25 y 26.



25

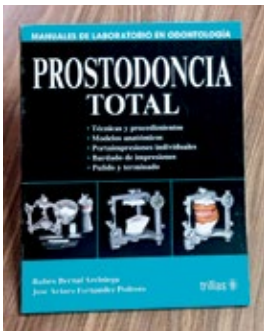


26

CONCLUSIONES

La observación adecuada de los modelos fisiológicos en el montaje en el articulador es fundamental para medir el ángulo intercrestal y saber qué tipo de oclusión posterior tenemos que colocar.

Uno de los grandes riesgos al forzar la colocación de los dientes posteriores de manera convencional cuando estaría indicada la mordida cruzada implicaría quitarle espacio a la lengua y/o sacar del centro de proceso los dientes superiores generando inestabilidad de la dentadura .



BIBLIO Y HEMEROGRAFÍA:

1. Glossary of Prosthodontic Terms. J Prosthet Dent 2017.

2. R. Hardy. The developments in the occlusal patterns of artificial teeth. J Prosthet Dent 2001; (85)3.

3. Obtén modelos fisiológicos de forma fácil, rápida y con excelentes resultados. En Alta Técnica Dental. No.71. (2012)

4. Pacheco Guerrero, Nicolás. Comunicación personal. Bernal Arciniega, Rubén

5. Fernández Pedrero, José Arturo. Prostodoncia Total. Trillas. México. 2011.

Consigue este libro con un representante de Alta Técnica Dental en México.

WhatsApp: +52 1 55 4034 6964

Zirkonzahn®

VEA EL VIDEO

Restauración superior de resina Abro® Basic Multistratum® sobre la Bartplatte – ZT Bart Ziengs, Zirkonzahn Education Center Brunico, Sudtirol, Italia

SOLUCIONES INTELIGENTES

BARTPLATTE – REHABILITACIÓN ESTÉTICA SOBRE IMPLANTES PALATINIZADOS

- *Bartplatte: Barra con un diseño innovador, en el que la barra se adaptó geométricamente a la zona palatina durante el encerado*
- *Gingiva-Composites: Para la estratificación de estructuras de resina; permiten la caracterización individual de la zona gingival*
- *Abro® Basic Multistratum®: Resina con gradiente de color natural, se caracteriza por su excelente translucidez y su alta resistencia a la flexión, a la fractura y a la abrasión. Especialmente desarrollada para la elaboración de bases para prótesis. Ideal para la realización de diversas estructuras secundarias y terciarias así como provisionales de larga duración.*

Zirkonzahn México – Centro de capacitación y oficinas – Tel 01 462 104 92 04 – info.mex@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn.com
WhatsApp 462 1750667, 462 2376375

PROCEDIMIENTO CLÍNICO SEGURO PARA TRATAR DIENTES DESGASTADOS CON RESTAURACIONES TOTALMENTE ADITIVAS

Dr. Camillo D'Arcangelo (Italia)

RESUMEN

Este artículo describe un procedimiento clínico seguro para tratar pacientes con dientes desgastados con procedimientos prostodónticos totalmente aditivos, aumentando la dimensión vertical oclusal (DVO), controlando la posición del cóndilo y el disco.

INTRODUCCIÓN

En la odontología moderna, el resultado estético debe ser considerado como un elemento inherente a todo tratamiento restaurador y protésico. Lograr un aspecto agradable es definitivamente tan importante como restaurar la función adecuada preservando una biología óptima. En los casos clínicos más sencillos que involucran la estética de los dientes anteriores, no es necesario cambiar la dimensión vertical oclusal (DVO) del paciente: la oclusión ya se encuentra adecuadamente balanceada y existe suficiente espacio interoclusal para mejorar estéticamente la sonrisa del paciente. En otros casos, sin embargo, la presencia de desgaste dental generalizado y/o irregulares oclusales significativas, como maloclusiones, que afectan con frecuencia a los dientes anteriores como posteriores, puede complicar o impedir la introducción de mejoramientos estéticos si no se altera la DVO. Sin embargo, existe un debate considerable en la literatura en lo concerniente a los procedimientos adecuados para aumentar la DVO exitosamente. (Consultar las siguientes referencias al final del presente artículo: 23-253-5, 7, 17, 18, 20, 29, 30, 41, 42, 47-49). En nuestra opinión, la manera más objetiva de controlar la posición de la ATM durante el aumento de la DVO es el uso de imágenes tridimensionales XR como la MRI o CBCT.

El caso clínico presentado, describe un procedimiento implementado para restaurar estéticamente la sonrisa de un paciente asintomático afectado por un desgaste dental severo y anomalías oclusales, usando restauraciones de resinas indirectas totalmente aditivas para preservar todos los tejidos sanos residuales y un diagnóstico basado en imágenes CBCT para evaluar la relación cóndilo-fosa, manteniéndola intacta durante todo el tratamiento.

REPORTE DEL CASO

Se presenta un hombre de 60 años de edad con severos problemas estéticos de su sonrisa. El historial médico del paciente era no relevante, y no tomaba ningún medicamento. El examen intraoral reveló desgaste dental extenso que afectaba a los dientes anteriores y posteriores, tanto en la arcada superior como la inferior, signos de abrasión /erosión cervical y una evidente maloclusión con múltiples dientes en mordida cruzada (Fig. 1-2).

Con la excepción de los segundos molares inferiores derecho e izquierdo, todos los dientes eran vitales y no tenía restauraciones preexistentes. A pesar de los problemas oclusales evidentes, el paciente no reportó síntomas de trastornos temporomandibulares (TMD), y el examen clínico confirmó la ausencia de disfunciones de la ATM, los músculos masticatorios y las estructuras asociadas. Con el objetivo de mejorar la estética, el plan de tratamiento consistió en una rehabilitación completa adhesiva y aditiva, sin preparación dentaria, después de haber establecido e incrementado una nueva DVO.

Fig. 1 Fotografía intraoral preoperatoria que muestra desgaste dental generalizado y anomalías oclusales: la estética aparece afectada negativamente.

Fig. 2 Fotografías preoperatorias oclusales superior e inferior

Dental Trading

GRUPPO MICERIUM

MAGNO EVENTO

"Rehabilitación total ultraconservadora: El nuevo desafío de la odontología adhesiva"

15 de marzo 2022

Rehabilitación ultraconservadora con resinas MICERIUM ENA HRI BIOFUNCTION:

- Biocompatible y libre de BIS GMA
- Abrasión similar al esmalte natural
- Propiedades mecánicas y funcionales idénticas al oro
- Óptima manipulación
- Para odontólogos y técnicos dentales

ESCANEA PARA MÁS INFORMACIÓN

Dr. Camillo D´Arcangelo
Directo desde ITALIA

SEDE:
Centro de Convenciones Cinia González Diez (Hospital Español)

www.dentaltrading.com.mx
Dental Trading México
55 3977 1730
@dental_trading_méxico
(55) 5373 0809
(55) 5360 7057

NUEVOS TALENTOS DE LA TÉCNICA DENTAL EN AMÉRICA LATINA

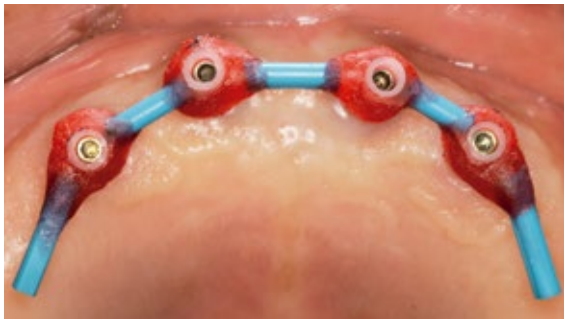
CARACTERIZADO EN SOBREDENTADURAS

8 TIPS VALIOSOS QUE ASEGURAN TU ÉXITO

TPD Jorge Franklin Zapata.
República Dominicana

El mundo de las prostodoncias es uno que requiere conocimiento, habilidad técnica y dominio de los materiales. Uno de los T.P.D. que ha logrado reunir esas tres características a pesar de su corta edad es Jorge Franklin Zapata, una promesa de los laboratoristas dentales en República Dominicana. Platicamos con él sobre su técnica para realizar caracterizado en sobredentaduras. Estos son los tips que nos dío:

El caso que Franklin nos comparte es el de un paciente de 83 años de edad, edéntulo que requiere una prostodoncia soportada en una barra muy bien caracterizada.



1.¿Qué es lo primero que haces antes de un trabajo?

Con una serie de fotografías faciales, de sonrisa y de cavidad bucal del paciente buscamos el color similar para empezar a confeccionar el acrilado. Tomamos como referencia la tonalidad que tiene la encía del paciente y sólo ocasionalmente usamos una escala de colores de encía prefabricada. Considero que no hay nada más auténtico que usar como referencia los colores naturales del paciente, por eso para mí, unas buenas fotografías tomadas por el odontólogo clínico en alta resolución son fundamentales para hacer un trabajo altamente cercano a lo natural. Recomiendo que, en la medida de lo posible, estén presentes cuando se toma la impresión para verificar calidad del molde y tener de primera mano los colores naturales del paciente.

2. ¿Cómo evitas que el acrílico que usas "se azucare" o granule mientras caracterizas?

Para eso se debe mantener hidratado el acrílico todo el tiempo, no con mucha cantidad porque puede adelgazar los colores, estos se pueden degradar y esto no es conveniente para el trabajo que estamos realizando. Cuando llevamos a cabo el encerado realizamos el caracterizado solamente de textura. Es decir, hacemos la forma, el festoneado pero con color base.

Cuando hemos concluido este proceso, lo enviamos de regreso al clínico quien verifica oclusión, altura, estética, línea media y color de placa similar al de la encía. Checa cómo luce cuando el paciente sonríe, cómo se acomoda a los caninos. Ya que tenemos el visto bueno tanto del paciente como del clínico es entonces cuando comenzamos nuestro trabajo fino de caracterizado.

8. ¿Qué haces cuando tienes que modificar una prótesis que ya caracterizaste, que ya terminaste?

Pues reparar. En el caso de las caracterizaciones son trabajos muy precisos y personalizados. Lo recomendable es repetir el trabajo porque es una obligación que debemos tener todos los técnicos dentales. Porque si agregas acrílico a un trabajo ya terminado, este se va a ver muy mal. Se le va a notar la diferencia, se van a percatar que la prótesis no es de una sola pieza, que está parchada. Por más bien hecha que sea la modificación. Es nuestra obligación corregirlo desde el principio y ni modo: repetirla aunque eso nos lleve más horas de trabajo.
"La reputación de un técnico son sus prótesis".

Este hábil técnico dental comenzó su carrera hace tan solo cinco años cuando laboraba como aprendíz en un laboratorio técnico en Santo Domingo, ciudad Capital de República Dominicana. Al término de su jornada laboral experimentaba con modelos ya usados o viejos durante horas. Revisaba materiales, probaba técnicas. Consultaba tutoriales. Se equivocó muchas veces, pero ya lo suficientemente maduro en el manejo de los materiales, emprendió el camino independiente. Actualmente su laboratorio es de los pocos en el país antillano que trabaja caracterizaciones. A pesar de el corto camino que lleva recorrido Franklin centra su trabajo en una manera de ver la vida:

"La caracterización permite a los pacientes que se sientan bien consigo mismos. Les da confianza. Se sienten otras personas. Se transforman y saber que yo le he ayudado a lograr eso, me llena de satisfacción."

LIBRO

Sobredentaduras sobre implantes: Manual Clínico

Para los pacientes, el éxito de una sobredentadura sobre implantes radica fundamentalmente en una buena retención y una correcta estabilidad. Para conseguir ambos objetivos es necesario que se lleven a cabo una serie de requisitos de diseño y poner atención a diferentes detalles relativos al montaje de los dientes. Este libro aborda a profundidad a través de cuatro capitulos cuáles son los aspectos que se deben considerar al momento de realizar una planificación de cada caso en particular y hace un énfasis especial en el papel de la biomecánica de cada persona para elegir el tratamiento adecuado y el detalle paso a paso que se debe seguir para obtener la prótesis indicada para cada tipo de implantes a usar.

Escrito por: Dr. Ernest Mallat
Editorial: Manual clínico.
De venta en Alta Técnica Dental
WhatsApp: +52 1 55 4034 6964

VIDEO

UpDent con Max Osorio

Mediante una charla informal el experimentado T.P.D. Jorge Argüello, junto con el nuevo talento del mundo de los laboratorios dentales, el T.P.D. Max Osorio abordan los rígidos esquemas a los que todo técnico dental se ha enfrentado al momento de trabajar prostodoncias totales aplicando acrílicos. Ambos Técnicos serán ponentes en el Congreso Noroestec el 12 y 13 de marzo en la ciudad de Tijuana, Baja California. México. Anexamos la liga para que lo disfruten.

Liga para video: https://www.youtube.com/watch?v=bKTmfsv2Nhw&t=308s

MATERIAL

Meliodent HC

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Material base para dentaduras diseñado por Kulzer para hacer que los técnicos dentales trabajen en un entorno más seguro al contener solo pigmentos orgánicos y estar libre de cadmio. También es más seguro para el paciente porque es 100% biocompatible. La superficie de la dentadura tiene propiedades perfectas que permiten una excelente higiene oral. El grano súperfino de Meliodent permite un flujo excelente. Los dientes desplazados y la mordida elevada durante el fraguado son cosa del pasado. Meliodent tiene una fase plástica corta de 6 minutos a 23°C. Esto permite al técnico ahorrar tiempo y procesar las dentaduras más rápido que con otros acrílicos.

Kulzer México. Teléfono: 55 5580 0393. Dirección: Av. Homero 527, Polanco, Polanco V Secc, Miguel Hidalgo, 11550 Ciudad de México, CDMX

PRÓTESIS COMPLETAS realizadas mediante tecnología CAD/CAM

A menudo, se presentan las ventajas de la tecnología Cad-Cam para prótesis completas, en términos prácticos pero sin incidir en la mayor o menor calidad de la prótesis obtenida que, en definitiva, debería ser lo esencial: ahorro de tiempo y costos, menos visitas, estandarización del procedimiento debido a un número reducido de pasos y materiales, procedimientos más fáciles, satisfacción del paciente y del dentista, etc. Es importante, por lo tanto, establecer aquellas ventajas de la tecnología Cad-Cam, con respecto a las tecnologías llamadas analógicas o convencionales, que permiten obtener un producto final cualitativamente mejor. No obstante, esta mejora cualitativa, sólo se podrá alcanzar sin obviar ninguno de los conceptos teóricos que han fundamentado y justificado la práctica analógica para la elaboración de prótesis completas (Fig. 1).

Obtención del modelo digital

La obtención del modelo digitalizado o Archivo STL (STereoLithography) puede realizarse directamente mediante un escáner intraoral, escaneando una impresión analógica o escaneando el modelo obtenido de dicha impresión analógica. Si bien las técnicas de impresión analógicas y las digitales presentan variables que influyen en la exactitud de los modelos, al comparar los archivos stl obtenidos con estos métodos, no ofrecen diferencias estadísticamente significativas entre sí [1, 2] (Figs. 2 y 3).

No obstante las prótesis dentales mucosoportadas requieren unos modelos en los que queden establecidos los límites de las bases mediante una impresión funcional[3-7]. Se ha descrito una técnica para transferir los contornos de una

TPD José María Fonollosa Pla
(España)

impresión funcional a las bases modeladas de dentaduras postizas completas removibles fabricadas digitalmente[8]. Sin embargo, para obtener el modelo digital resulta más práctico y preciso realizar el escaneo del modelo de yeso a partir de una impresión funcional analógica, tomada con cubeta individual y silicona (Figs. 4, 5, 6). De esta manera podremos también disponer de unos modelos físicos montados en un articulador semiajustable y poder comprobar los distintos resultados obtenidos digitalmente: plantillas, prueba de dientes en cera, tallado selectivo y acabado.

técnicadental la revista

UPDENT

CURSO TEÓRICO / PRÁCTICO

PRÓTESIS COMPLETAS
ESTÉTICA Y FUNCIÓN

9-10 ABRIL 2022
CIUDAD DE MÉXICO

José María Fonollosa Pla

¡EN MÉXICO!

CURSO HÍBRIDO

PRESENCIAL $15,000
$ 750 USD

ONLINE $13,000
$ 650 USD

WHATSAPP: +521 55 4034 6964

INFORMES: 5555 23 6107 / 5555 23 3763

CURSO AVALADO POR LA UNAM ¡INSCRIPCIONES ABIERTAS!

FACULTAD DE ODONTOLOGÍA UNAM 1904

ALGUNOS OBJETIVOS PARA ODONTÓLOGOS:

1 Conocer y aplicar las técnicas que ayudan a mejorar la retención y la estabilidad de las prostodoncias totales.

2 Conocer las técnicas de programación en el articulador de los valores individuales del paciente con registros extraorales e intraorales.

3 Conocer los diferentes esquemas oclusales estáticos y dinámicos en prostodoncia total.

4 Conocer las características cromáticas gingivales y las técnicas de caracterización usando todo tipo de resinas acrílicas .

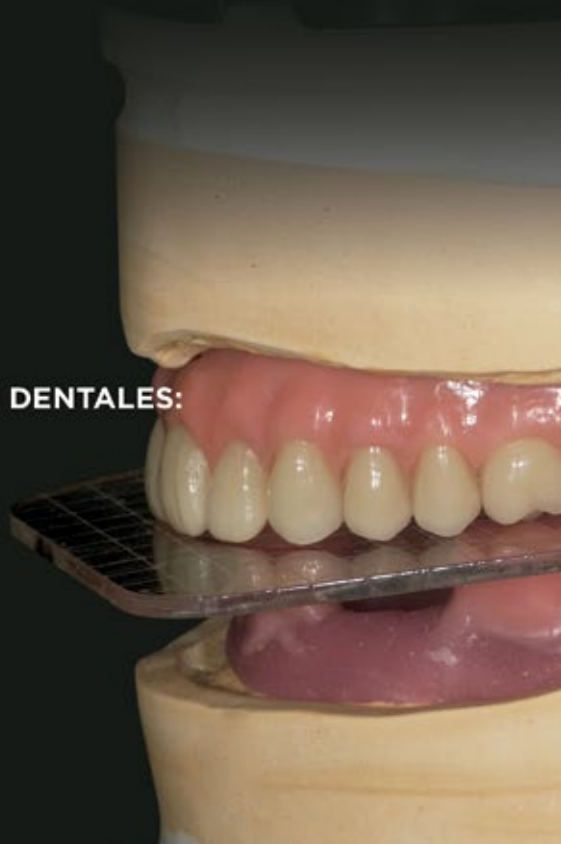
ALGUNOS OBJETIVOS PARA TÉCNICOS DENTALES:

1. Describir e identificar los rasgos anatómicos de los maxilares edéntulos con el fin de establecer los límites de las bases y las posiciones dentarias en prostodoncias totales.

2. Conocer y aplicar la técnica de vaciado de impresiones funcionales para la obtención del modelo maestro.

3. Conocer y aplicar la selección personalizada de dientes en cuanto al material, la forma, el tamaño y la proporción desde la perspectiva estética y funcional.

4. Determinar el esquema de oclusión dinámica adecuado en sobredentaduras y prótesis híbridas.

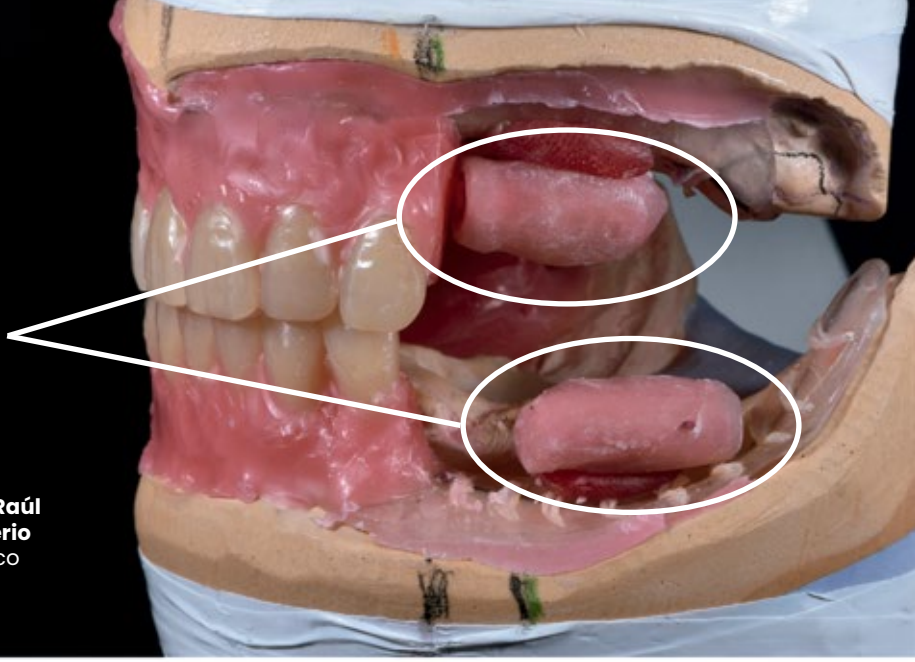


PRÓTESIS CON IMANES

PRIMERA PARTE

TPD Angel García de la Fuente
México

TPD Raúl Rugerio
México



A pesar de ser una técnica que se emplea desde los años 60 su planteamiento sigue siendo vigente porque la problemática de retención de las prótesis en boca de los pacientes, sigue siendo una preocupación latente.

Se recomienda utilizar está técnica cuando el paciente posee una retención escasa, lo que hará imposible mantener en su lugar las prótesis. Una de las formas en que la tecnología dental ha encontrado salvar esta problemática es mediante el uso de implantes. Lamentablemente no todas las personas tienen la capacidad económica, por una parte, ni ósea, en madíbula, para someterse a este tipo de tratamientos.

Modelos desdentados con una retención escasa superior e inferior (Foto 1-7)

1

2

3

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

40 Años
Kulzer México

Delara®

Una **línea de dientes** moderna
y versátil para todas las indicaciones
con una **estética realista** y **natural.**

Meliodent®

- Acrílicos para una amplia variedad de indicaciones.
- Cuenta con una selección de colores naturales para adecuarse a la necesidad de cada paciente en particular.
- Es seguro porque no contiene cadmio.

PAQUETE ESPECIAL

Lleváte **100g** de **Meliodent HC** con **125ml** de líquido
y un juego de dientes **Delara** 1x28 por:

de $43.27 USD
a **$698.00** MN

¿Dificultades para hacer tus prostodoncias?

Trae tu caso al aula de **Desarrollando eXpertos**
en Kulzer Ciudad de México y lo hacemos **juntos,** en **equipo.**

Informes:
55.5580.0393

Caso: TPD Junior Gonçalves / Chile

Nosotros los ricos... y una bolsa de malvaviscos

Xochitl Adame
Asesora de Seguros y Finanzas Personales

¡Hola! ¡Feliz 2022! ¡Es un gusto estar de nuevo por acá, estrenando calendario junto a ustedes! Como suele sucederme, lo que vengo a contarles hoy ha sido inspirado en una conversación que tuve recientemente con un cliente, que me contactó para resolver algunas dudas acerca de su seguro y para preguntarme acerca de cómo usar dicho instrumento para comprar una casa. Durante la videollamada platicamos de todo, nos pusimos al corriente, aclaramos dudas y, por supuesto, trazamos una estrategia de acumulación de capital para la compra de la mencionada casa.

Una de las cosas que más me gusto de esa reunión virtual, fue que mi cliente invitó a su esposa a participar. Él estaba relativamente familiarizado con los términos que usamos, pues lleva 5 años con su póliza, pero ella era un libro abierto, dispuesta a aprender y a preguntar todo lo que le venía a la mente durante la reunión.

Cuando estábamos finalizando la llamada, la esposa me dijo "¡Vaya que he aprendido mucho hoy! Con razón los ricos se hacen más ricos… y los pobres más pobres." "Los pobres siguen pobres porque toman decisiones como pobres, no porque ganen poco dinero" fue mi respuesta.

Y esa última reflexión es lo que me ha hecho escribir este artículo: ¿Cómo toman decisiones los ricos? Ah, pues para eso necesitaremos una bolsa de malvaviscos.

El experimento de los malvaviscos

Este experimento que estudió a cientos de niños entre las edades de 4 y 5 años fue creado en la década de los 60's por el profesor Walter Mischel de la Universidad de Stanford. Durante el experimento, un adulto ofrecía a cada niño un plato con un malvavisco al tiempo que se le proponía un trato: el adulto iba a salir un momento, pero si, cuando regresara, el niño no se había comido el malvavisco, entonces tendría derecho a un segundo malvavisco. Así que las opciones eran: 1 malvavisco ahora, ó 2 malvaviscos después.

Evidentemente, hubo todo tipo de resultados: niños que se comieron el malvavisco tan pronto como el adulto cerró la puerta, niños que jugueteaban con la idea de comerse (o probar) el malvavisco para finalmente ceder, y por supuesto niños que esperaron a recibir la recompensa prometida. Los resultados iniciales de los estudios fueron publicados en 1972 y a los niños que formaron parte del experimento se les hicieron varios seguimientos a lo largo de más de 40 años: los niños que cedieron a la gratificación inmediata de comerse el malvavisco renunciando así a la recompensa fueron, en general, menos exitosos que aquellos quienes supieron aplazar dicha gratificación.

El éxito generalmente se reduce a elegir la incomodidad de la disciplina por encima de la facilidad de la distracción. De eso se trata la gratificación aplazada.

Ahora, volviendo a la pregunta original, ¿Cómo toman decisiones los ricos? La respuesta es simple: deciden siempre por la opción que les da 2 malvaviscos después. Para ponerlo de otro modo, los pobres son pobres porque no saben esperar para obtener la recompensa: "Estrena ahora y paga en agosto" dice una tienda departamental (ya hemos hablado brevemente de lo caro que es comprar a crédito). Es como si los comerciales en la tele dijeran "Cómete el malvavisco hoy, y págalo en tan solo 48 meses!" suena a broma ¿no? pero si pones atención en los comerciales, y si cambias al malvavisco por una casa, coche, viaje, celular nuevo, moto, etc. Te darás cuenta que la televisión, las tiendas departamentales y hasta los bancos lucran con nuestra incapacidad de esperar a tener mañana 2 malvaviscos.

Los ricos son ricos porque compran las cosas con dinero que hicieron en el pasado, porque esperaron a obtener su recompensa. Los pobres son pobres porque compran las cosas con el dinero que harán mañana. Aunque les salga 3 veces más caro (como en el caso de la casa de mis clientes, la hipoteca es casi tres veces más cara que el precio actual de la casa, pero a ellos les va a salir mucho más barata porque están dispuestos a aplazar la gratificación de estrenar, para así ahorrar suficiente dinero para comprarla al contado, a un precio sorprendentemente menor).

Presta atención a la manera en la que compras, y cuéntame ¿decides como pobre, o como rico? Recuerda que la riqueza tiene más que ver con el estado mental que con el nivel de ingresos.

Si quieres saber más acerca de este tema, te invito a que tomes mi curso Dinero: Manual de Usuario. Escríbeme al +52 55 3717 5865 o a cereza@drupa.com.mx Me dará mucho gusto verte por allá.

Y TÚ... ¿CUÁNTO COBRA $?

Equipo de investigación ATD

En Alta Técnica Dental hemos decidido poner el dedo en la llaga: **¿los profesionales de la odontología saben cobrar?, ¿saben ponerle precio a sus trabajos?, ¿qué toman en cuenta al momento de emitir un presupuesto?: ¿a las horas invertidas en la elaboración de sus trabajos, los tiempos de desplazamiento, el costo de los insumos? ¿Cómo cobrar el talento, la habilidad y los años de experiencia? ¿Quién determina el precio?: ¿el cliente, el usuario, el mercado?** No es consuelo, sin embargo no es un asunto propio del sector. Otras profesiones adolecen del mismo mal. Porque saber cobrar es toda una ciencia. Debe ponderar muchas variables que afectan de manera diferente de un profesional a otro, de un laboratorio a otro y de una entidad a otra, incluso atravesando la calle. La realidad de un TPD es diferente de la de su colega y vecino de la calle de al lado.

Con todas esas preguntas en mente es que nos lanzamos a sondear la opinión de nuestros colegas en toda América Latina. Realizamos cinco sencillas preguntas en nuestras redes sociales sobre cuánto cobramos en los diferentes países de la región por un juego (superior e inferior) de prostodoncias totales.

1.- ¿A qué precio ofertas un juego de prostodoncias totales? (en moneda local o en dólares americanos si lo prefieres).
2.- ¿Qué estás cobrando: trabajo total, etapas, repeticiones, correcciones?
3.- ¿Tiempo de entrega?
4.- ¿Por qué cobras: por tiempo destinado al material, por complejidad, por calidad de los insumos?
5.- Según tú opinión quién debe poner precio a los trabajos: ¿el odontólogo o el técnico dental?

Los 11 errores más comunes en prótesis removibles y prótesis totales que te pueden llevar al fracaso

Dr. Miguel Ángel Geraldino
República Dominicana

La odontología moderna es una profesión de precisión, en la que debemos cuidar cada detalle. Aún con la llegada y el desarrollo de la odontología digital, donde cada día es más sencillo y rápido confeccionar las prótesis, sigue siendo de vital importancia el constante aprendizaje y actualización tanto del clínico como del técnico para obtener resultados óptimos.

El área de la prostodoncia es una de las más versátiles de la odontología. Cada prótesis es única para cada paciente, caracterizada de acuerdo con la situación clínica de cada persona para lograr un mimetismo con el entorno y pasar desapercibida.

Existen protocolos a seguir, pasos y secuencias específicas para todo trabajo y plan de tratamiento, para así lograr eficientar el desempeño tanto en el área clínica como en el área de laboratorio. El desconocimiento de las técnicas a emplear, así como el desconocimiento en el manejo de los materiales necesarios, por último, la falta de atención a los procesos nos lleva a cometer ciertos errores que pudieran ser fácilmente prevenidos y cuyas consecuencias afectan directamente la calidad o la estética de las prótesis a elaborar.

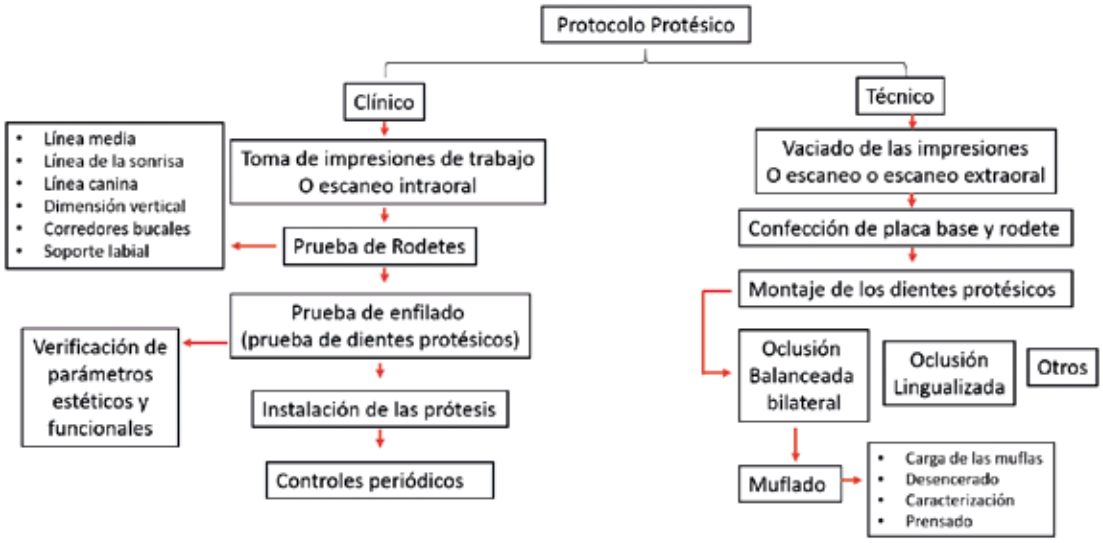
El primer paso de todo protocolo de trabajo consiste en la toma de impresión, la cual debe tener una óptima fidelidad para permitir al técnico dental apreciar las condiciones sobre las que debe confeccionar la prótesis requerida, en algunos casos podremos auxiliarnos de la odontología digital, y hacer un escaneo intraoral en vez de una impresión, pero por lo general, las prótesis descritas en este articulo requieren de un tipo de impresión especifica, la funcional, la cual reproduce los tejidos blandos en movimiento, que aún los escáneres intraorales no logran reproducir fielmente.

La recomendación en caso de optar por la odontología digital es tomar una impresión funcional y luego escanear y digitalizar el modelo de trabajo con un escáner extraoral.

Los principales errores en la toma de impresión son:

1. Selección incorrecta de la cubeta.
2. Deficiente confección de la cubeta individual.
3. Desconocimiento de los materiales, proporciones, tiempos de mezcla y tiempo de trabajo.
4. Errores en el eje de inserción de la cubeta y posteriores movimientos de esta para corregir la inserción.
5. Sobre extensión de los tejidos del fondo de surco.

Establecimiento de protocolos de trabajo



MARCA Nº 1 EN MÉXICO

Ultra Corega Máximo Sellado

Bloquea hasta **5 veces más** partículas de comida**

6 Beneficios de la **Boquilla de Precisión**

BOQUILLA DE PRECISIÓN

Mejor aplicación*

Mayor cobertura de superficie para sellar alrededor de toda la prótesis dental.*1

Ultra Corega Máximo Sellado ayuda a mantener la prótesis dental de sus pacientes cómoda y segura, gracias a sus múltiples beneficios.

Sin adhesivo

Ultra Corega Máximo Sellado

Recomiende el uso diario del adhesivo Ultra Corega Máximo Sellado para ayudar a sus pacientes con prótesis bien ajustadas a comer y reír con confianza.

Partículas de comida representadas por microesferas azules. *En la prótesis dental superior en comparación con una crema adhesiva para prótesis dentales como Ultra Corega 40 gr con aplicador de punta regular en una prueba de laboratorio. **Vs. el uso de no adhesivo. 1.Data on file, GSK. 2016.(Laboratory Studies164547 & 165008, 2016) GlaxoSmithKline Consumer Healthcare México, S. de R.L. de C.V. Para notificación de reacciones adversas comuníquese al teléfono 01 800 234 3000 o en farmacovigilancia.mx@gsk.com o valoramos.tu-opinion@gsk.com Ultra Corega Registro Sanitario No. 0897C98 SSA. No. de proyecto interno: PM-MX-POLD-21-00001. Aviso de Publicidad No.: 213300202C2782.

La marca en busca de sentido

Encuentra tu porqué

Georgina Quiroz
Lic. en Mercadotecnia, Mtra. en Estrategia e Innovación de Marca.

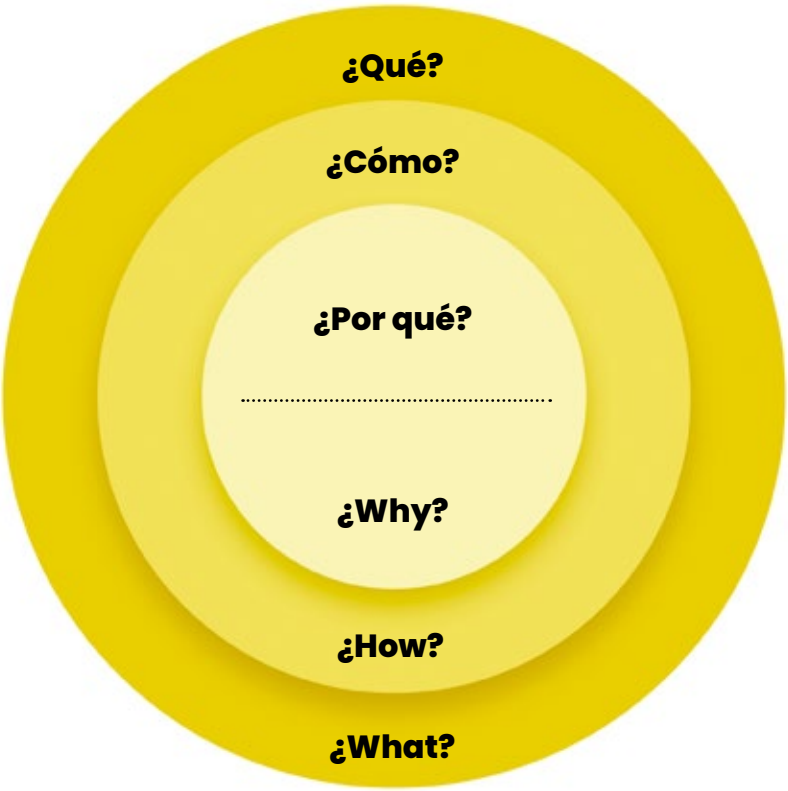
¡Hola de nuevo! Desde el año pasado que no nos leemos. Primero aprovecharé la oportunidad de desearles mucha salud en este 2022 para ustedes y los suyos, así como que sea un año de objetivos cumplidos. Y, para no perder la bonita costumbre de las dinámicas para fijar propósitos de inicio de año, me gustaría que se regalaran unas horas para realizar el "Golden Circle" o "Circulo de Oro" de Simon Sinek para su negocio/marca y/o ustedes. Esta herramienta te ayudará a descubrir tu porqué en la vida, ese propósito, la causa o la creencia que te impulsa, ¡tu motor! Y el de tu negocio.

Como preámbulo déjenme decirles que esta estrategia asegura que las personas no compran lo que se hace sino por qué haces lo que haces. Proponiendo que el éxito de un negocio es directamente proporcional no solo a la capacidad que está tiene de satisfacer una necesidad o atender un deseo sino de su capacidad de fortalecer una creencia, materializar un sueño, de inspirar… y sobre todo de atraer a personas afines a esta esencia y conectar con ellas.

Como se puede ver en la ilustración, esta herramienta consta de 3 círculos uno dentro del otro. El circulo de afuera corresponde al "¿qué?", el de en medio al "¿cómo?" y en del centro, resaltado en color dorado, encontrarán lo más importante el "¿por qué?". Simon Sinek comenta que la mayoría de las empresas pueden responder cuál es su "qué", un menor porcentaje es consciente de su "cómo", pero casi ninguna conoce su "porqué".

A continuación les platico en qué consiste cada una de estas preguntas:

1. El "¿Qué?" (What?)
Esta pregunta consiste en lo que haces o a lo que te dedicas. Es donde se define el producto o servicio que vendes. Se trata de destacar un producto en sí mismo, que será el objeto que adquirirán los consumidores por lo cual se presta atención a la funcionalidad del producto y se resaltan las cualidades técnicas que tiene.



2. El "¿cómo?" (How?)
En este círculo, nos enfocamos en la estrategia y el plan de acción para alcanzar los objetivos. Es decir, es cómo llevamos a cabo nuestra actividad. Esta sección responde a los procedimientos que debemos cubrir, así como a los materiales y medios que utilizaremos para desarrollar nuestros productos o servicios.

"La gente no compra lo que haces, sino el por qué lo haces" *Simon Sinek.*

3. El "¿por qué?" (Why?)

Y los últimos serán los primeros… Llegamos a la pregunta más importante, el centro del esquema, el corazón de nuestro proyecto, empresa o marca, llegamos a nuestro ¿por qué?, nuestro propósito.

Esta pregunta consiste en contestar por qué hacemos lo que hacemos o queremos hacer. Cuál es el propósito de crear los productos o servicios que queremos ofrecer. En esta etapa se involucran las emociones, motivaciones y pasiones.

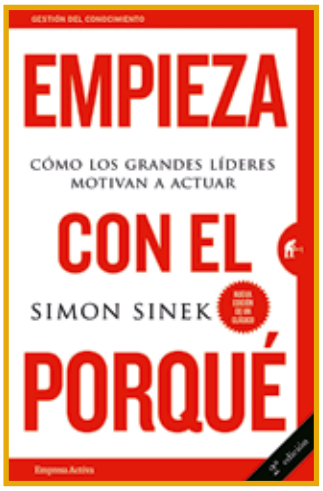
Si tienes la capacidad de responder a esta pregunta el resto del camino será mucho más fluido y eficiente de andar porque tu porqué servirá como un faro ya sea en el mar más tranquilo o la tormenta más tempestuosa, y tendrás mayor claridad al tomar decisiones y sin importar el camino que tomes, los retos que te encuentres tú tienes claro que es lo que te mueve a ti y a los que te siguen e inspiras. Y cuando tienes claro por qué haces las cosas también será más sencillo transmitirlo.. como el magnífico discurso de Martin Luther King *"I have a dream"*… el dijo que *tenía un sueño* que resonó con miles de personas más que se identificaban con él y compartían un *mismo sueño*, él no dijo "¡yo tengo un plan!".

Yo sé que se los presenté de afuera hacia adentro, como la mayoría de las empresas plantean sus negocios y planes estratégicos, pero esta herramienta debe trabajarse de adentro hacia afuera, como todo proceso de gran impacto. Por ello el autor dice que la prioridad debe ser transmitir la esencia del negocio, pues las personas han de comprender no lo que hacen, sino el por qué lo hacen. Y cada cosa que se haga deberá estar alineada a este propósito, ya que los clientes comprarán tu producto porque comparten los valores defendidos por tu negocio.

Si sabemos por qué hacemos lo que queremos hacer, será mucho más sencillo hallar una forma eficaz de llevarlo a cabo ("cómo"), pues tendremos un motor que nos impulsa a hacerlo. Cuando tienes claro el porqué, encontrarás el cómo!

Espero que esta herramienta les ayude a arrancar este año con otra perspectiva y traiga mucha abundancia a sus negocios. Si tienes dudas de cómo aplicar esta metodología tanto para tu empresa/marca o para tu misión en esta vida no dudes en escribirme a georgina.quiroz@outlook.com ¡Hasta la próxima!

Lectura recomendada:



Video recomendado:

Estética dinámica y teoría dentogénica en Prostodoncia total

Dra. Haidé Reséndiz

Las prótesis totales o dentaduras se pueden dividir para su estudio en tres superficies: (1) la superficie de impresión, también llamada superficie interna o intaglio); (2) la externa, denominada también pulida o camafeo; y (3) la superficie oclusal. El correcto diseño de éstas, se relaciona directamente el éxito de la rehabilitación.
Por definición la superficie externa es la parte visible de una prótesis, incluye la porción labial y lingual de los dientes artificiales, así como el acrílico rosa que está en contacto con la porción interna de los labios y lengua (Academy of Prosthodontics, 2017).

Hace más de 60 años que Frush JP y Fisher RD introdujeron los conceptos de la estética dinámica y dentogénica en Prostodoncia total. Estos principios se aplican en la superficie externa de las prótesis totales y ayudan a abordar la rehabilitación del paciente de manera individual (Frush JP, 1955).

El término dentogénico, es una palabra acuñada para referirse a una rehabilitación que se realizó de manera individualizada, la cual considera ciertos rasgos físicos del paciente, como son el género, edad, forma de cara, color de piel, por mencionar algunos. Por ejemplo: los dientes artificiales que se colocan en una prótesis para un paciente joven serán más claros que los utilizados para un adulto mayor (Figura 1), (Morley J, 2001).

(Figura 1. Características dentogénicas, (Morley J, 2001).

El conjunto de características dentogénicas son únicas para cada individuo a comparación de los principios de la estética dinámica. En algunos textos se refieren a la estética dinámica como dinestéstica, que es la traducción literal de "Dynesthetics". Esta palabra compuesta (a partir de dinámica y estética), se refiere a la aplicación de ciertos principios para elaborar prótesis, con la finalidad de que se observen naturales y den la impresión de una progresión de movimiento desde la línea media a la porción posterior de la boca. De hecho, los principios de la estética dinámica son el fundamento teórico para la elaboración del diseño de sonrisa en un paciente tanto dentado como desdentado.
La estética dinámica en Prostodoncia total considera tres puntos fundamentales para la fabricación de una prótesis:

1) **Los dientes artificiales,**
2) **La posición de éstos;**
3) **La matriz o base de la dentadura.**
   (Rajasekhar A, 2015).

Vamos a enfocarnos en algunos principios de la estética dinámica para la base de la dentadura. El punto de partida para en la estética dinámica será la línea media, a partir de ella se va a crear la sensación de progresión. El punto focal de atención serán los incisivos centrales. Por ello, para lograr armonía en su colocación, las caras mesiales de ambos estarán en contacto íntimo y sus bordes incisales formarán un ángulo recto con respecto a la línea media facial, de esta forma se evitará que se vea canteada la sonrisa del paciente.

Los dientes artificiales deberán de tener un tamaño armónico con respecto a las facciones del paciente. Por ello, es conveniente que la cúspide de los caninos coincida con una línea imaginaria que baja de la base de la nariz y se proyecta en dirección a la boca (Figura 2).

Los bordes incisales de los dientes anteriores superiores deberán de copiar la curvatura que hace el labio inferior al momento que el paciente sonríe. De esta manera, se logrará una línea de la sonrisa armónica con los labios (Figura 3).

UP3D solución completa de CAD/CAM dental

Aumento de la utilización de material en un 30 '%

- Procesamiento de control remoto WIFI
- Fresado estético de 90 grados
- Diseño de abrazadera en C para ahorrar dinero
- Indicador de progreso de barra de luz LED visual

UP400 NEW

precisión: <8 microns

Escaneo de ultra alta velocidad

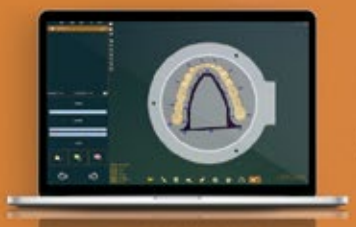
Solo 12 segundos para escanear el arco completo

modelo no seleccionado

Puede escanear bien el modelo de espacio estrecho, los modelos de ortodoncia y no seccionados

textura de color verdadero

Restaura el color de la textura a la perfección



UPCAM

Software CAM dental

UPCAD

Software de diseño dental

Leiva's Dental sas
Equipo y Material para Laboratorio
Distribuidor de Colombia
+57 301 6310115

UP3D

FACEBOOK

Contacto: David Zeng
Whatsapp: +86 13027119756
Email: david@up3d.cn

NIC TONE®

CROSS LINKED

Desde hace más de 40 años Nic Tone® es la marca Mexicana de Dentales más reconocida y utilizada por profesionales de la salud oral. **Nic Tone®** ofrece una amplia gama de productos y soluciones tanto para el área Clínica como Laboratorio.

CONOCE LO QUE TENEMOS PARA TI:

· Tonos Rosa y Transparente · Tonos Diente · Autocurables para Ortodoncia · Líquidos de Colores
· De Alto Impacto · Monómeros · Resina Fluida · Resina Autocurable · Acondicionador de Tejidos

Disponibles en nuestra Tienda en Línea: **www.dental.com.mx**

33 3020 9031 **info@dental.com.mx**

MDC® DENTAL

Guadalajara (Matriz)
Industria del Plástico 2113
Fracc. Industrial Zapopan, Norte
Zapopan, Jalisco, México.
mdc@dental.com.mx
+52 (33) 3833-0333

CDMX
Alzate 118, Eje 1 Norte
Col. Santa María de la Rivera
Delegación Cuauhtémoc
mdcmex@dental.com.mx
+52 (55) 5547-4747

Estados Unidos
17800 S. Main St. 221
Gardena CA, USA 90248
customerservice@mdcdental.com
011 (310) 352 6980

/mdcdentaloficial

www.dental.com.mx

01 (800) 3637-800