

técnica dental

Julio - Agosto 2015

No. 92



Fotografía por:
Dr. Ed McLaren y Dr. Johan Figueira
U.S.A.

Sistema de maquillaje
tridimensional

Prototipo de una
restauración final

Karen. Una experiencia
Un cambio de vida
Una sonrisa



9 771870 562004 07

tecnicadental.com

facebook.com/tecnicadental

twitter.com/tecnicadental

youtube.com/tecnicadental



VIERNES / 7



Frank Kaiser

Dentaduras sobre implantes (Removible)

9:30 - 11:30



Javier Vasquez

Dinámicas Biofuncionales Mandibulares. Oclusión desde un punto de vista funcional y la integración con tecnología CAD/CAM

12:00 - 14:00 *oral design*



Francisco Cabrera

Transforma una restauración ordinaria en extraordinaria en tan sólo unos minutos. (Demostración con paciente en vivo)

14:00 - 15:30



Jack Goldberg

Comunicación Clínico/Técnico en el tratamiento de rehabilitaciones complejas implantosoportadas

16:00 - 18:00



Pere Baldoma

Rehabilitación Oral paso a paso enfocada a los aspectos prácticos

18:30 - 20:00



Ruben Bernal

Prótesis Parcial Removible

9:30 - 11:30



Giuseppe Romeo

Diagnóstico técnico con un enfoque estético

12:00 - 14:00 *oral design*



Von Grow



Presentación Damaged Goods en Latinoamérica

Dane Barlow / 14:00 - 15:30

Von Grow / 15:30 - 17:00



Dane Barlow



Ricardo Schäfer

Color, tecnología y pasión en restauraciones Cerámicas

17:30 - 19:30

Calle Puente Xoco S/N Puerta A, Benito Juarez, Xoco.

DOMINGO / 9



Sean Park

Flujo de trabajo y selección de material: Planeando juntos ceramista y dentista
9:30 - 11:30



Johan Figueira

Creando el color en la cerámica dental
12:00 - 14:00

Edward A McLaren DDS MDC
Clinical Professor
Director Post Graduate Esthetics
Director UCLA Center for Esthetic Dentistry
Director UCLA/LACC Master Ceramist Program



Edward McLaren



Jorgen Gad

Estética Dental
14:30 - 16:30

JULIO \$900
AGOSTO \$1,000

CUPO LIMITADO*

* No se venderán boletos los días del evento

MESAS CLÍNICAS

HOTEL

cityexpress

Av. Popocatepetl 546
Benito Juarez. Xoco

VIERNES



Javier Vazquez

Soluciones prácticas a problemas cotidianos en P.P.R.
11:00



Elias Ventura

P.P.R. Diseño de Estructuras metálicas
13:00



David Zielnzki

Sistema de resina compuesta para fabricación de inlays, onlays, carillas y coronas individuales o puentes maryland / 16:00

SÁBADO



Fidel Solelo

Carillas sobre modelo refractario
10:30



Leticia Juárez

La falta de Magnesio en la Caries dental Hipertensión, Diabetes Osteoporosis y Obesidad / 13:00



José M. Fonollosa

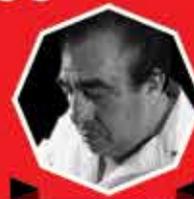
Prótesis Completas, Sobredentaduras y Prótesis Híbridas.
15:00

DOMINGO



Fernando Morell

Articulador semiajustable tipo ARCON en tu laboratorio
10:30



Jorge Argüello

Rodillo Inteligente
12:00

PRXIII

GADENTAL

Maden

Molident

ADENT DIGIFLEX

FORCELINAS DE MEDICO



CAMIDEN

Cosmetica

INNOVA DENT



Renfert

Promovago

RHEIN 83

NOBILIUM

KaVo Kerr Group

dentadec

D DENTAURUM

Informes: 5523.6107 / 5523.3763 / 01800.633.7400

Fresadoras dentales Roland dando forma al éxito de su empresa



“El uso de la tecnología CAD/CAM de Roland ha ampliado nuestra gama de oportunidades de negocios para brindar la mejor calidad y una variedad de opciones para mis pacientes y clientes.”

*Dr. Richard Rodríguez,
Centro de Implantes Dentales*



“Lo que más me gusta es lo fácil que es operar y mantener la DWX. Trabaja apenas uno la saca de su caja, sin dudas ni errores. Funciona a la perfección.”

*Bryan Doviack, Continental
Dental Laboratories*



“Con nuestra DWX-50, las posibilidades son ilimitadas y la calidad es excelente. Además solo cuesta una fracción del precio de otros dispositivos.”

Sven Keutner, SKdent

Elija su propia solución de fresado DWX para satisfacer demandas de alta producción.

La solución dental EasyShape de Roland es la opción más avanzada y confiable en fresado dental. Merecedora de la confianza de laboratorios y servicios odontológicos en todo el mundo, la serie DWX de máquinas de fresado dedicado en seco y húmedo brinda una solución escalable para garantizar tiempos de producción sin pérdidas al pasar entre entornos secos y húmedos.



Fresadora Dental
Compacta DWX-4
Software CAM incluido



Fresadora
DWX-50 de 5 Ejes
Software CAM incluido



Nueva Fresadora Dental
en Húmedo DWX-4W
Software CAM incluido

Contacte a los siguientes distribuidores Roland para crear su propia y exitosa solución de fresado dental.



México D.F., México
+52 (55) 5545-4520



México D.F., México
+52 (55) 5514-8721

Para más información sobre la serie DWX de fresadoras dentales Roland, visite es.rolanddga.com/dwx



CONTENIDO

JULIO - AGOSTO - 2015

08



Calentando ceras por radiación
Por: T.P.D. Norberto Torres Tejada

10



Sistema de maquillaje tridimensional para brindar color, tono y valor.
Por: Dr. Francisco Cabrera

18



Enamora a tu cliente. Segunda Parte
Por: C.D.T. y M.D.T. Martin Kaiser

26



Karen. Una experiencia, un cambio de vida, una sonrisa.
Por: Dr. Dane Barlow

32



Prototipo de una restauración final
**Por: Dr. Johan Figueira DDS,
Dr. Ed McLaren DDS-MDC y James Choi MDC.**

44



Una prótesis estética, biocompatible durable y factible
Por: Salvador Barbosa

52



CAD/CAM una herramienta de uso cotidiano
Por: Dr. Mauricio Romero

58 | Distribuidores Estrella 60 | Eventos 60 | Subasta Dental

EL EQUIPO ATD

DIRECCIÓN GENERAL

T.P.D. Jorge Belisario Argüello Hernández
direccion@tecnicadental.com

DIRECCIÓN COMERCIAL Y EDITORIAL

T.P.D. Alma Delia Argüello González
alma@tecnicadental.com

ADMINISTRACIÓN

Maritza Martínez Camacho
maritza@tecnicadental.com

FOTOGRAFÍA

T.P.D. Ángel García de la Fuente
angel@tecnicadental.com

VENTAS

T.P.D. Rosaureli Ramírez Pelaez
rosaureli@tecnicadental.com

SUBDIRECCIÓN

Rosa González Villegas

DIRECTOR CIENTÍFICO

T.P.D. Jorge E. Argüello González
jorgealtatecnica@yahoo.com.mx

DISEÑO EDITORIAL Y PUBLICITARIO

Abraham Jair Avendaño Cordero
abraham.jair.ac@live.com.mx

WEB MASTER

Eduardo Viñuela Gómez
web@tecnicadental.com

CORRECCIÓN DE ESTILO

Lic. Verónica Viñuela Gómez

ASESORES INTERNACIONALES

TPD Salvador Carrillo / USA

Dr. Jesús Fernando Morell / México

TPD Pere Baldomà España

CDT Esteban Barbalace / USA

EDITORIAL

DESAFÍO

DESAFÍO: Situación difícil a la que alguien se enfrenta.

Cuando se habla de competir, casi siempre se busca que las reglas de dicha competencia permitan a los participantes estar en situaciones similares para que ésta se considere justa. Sin embargo, cuando hablamos de una competencia laboral o mercantil creo que lo que menos existe es la justicia, siempre gana más el que tiene más recursos, llámese: tiempo, dinero, información, contactos, etc. o mínimo el que tiene el coraje de lanzarse primero, dicen que le que pega primero pega dos veces.

He estado revisando estadísticas y pudiera decirte que México tiene aproximadamente un retraso de 3 años en comparación con el mercado de Estados Unidos de América, por lo tanto podemos visualizar los cambios que el mercado tendrá muy pronto y debemos estar preparados. Hoy puedo decirte que la tecnología está aquí como una herramienta más. Tu talento como técnico dental es único. Las máquinas requieren de un profesional que dé las órdenes. Todo lo que sabes es muy valioso. Es el todo o nada.

¡Necesitamos determinación! La cuestión es: ¿Qué tan dispuesto estás de demostrar que tu talento vale?, ¿Hasta dónde quieres llegar?, Hoy sólo me queda transmitirte que la clave de todo está en el CONOCIMIENTO y la INFORMACIÓN. Recuerda: Información precisa es PODER.

CAPACÍTATE, LEE, ABRE TU MENTE Y CORAZÓN A LO NUEVO y así de la mano iremos abriendo brechas y venciendo desafíos.

TPD Alma Argüello
Editora



Revista bimestral Julio - Agosto 2015
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.



CALENTANDO CERAS POR RADIACIÓN

El éxito de lograr que las estructuras metálicas cumplan con los requerimientos necesarios de estabilidad, ajuste y pasividad es respetar las reglas de todo el protocolo del proceso, por supuesto emplear un buen yeso aplicando las proporciones que indica el fabricante de polvo-agua, utilizar un separador cera yeso de buena calidad (en la revista A.T.D. No. 40 puedes encontrar la fórmula del separador que presenté).

La calidad de las ceras para modelar es de suma importancia; existen en el mercado dental muchas ceras que te ofrecen un servicio de excelencia, es indispensable que respetes siempre sus propiedades.

Una de las reglas que debemos respetar al modelar es no sobre exponerla al calor, para ello puedes valerte de aparatos específicos para mantener la cera líquida con una temperatura estable, al momento de trabajar las mismas, el único inconveniente es el alto costo de estos aparatos, como siempre he comentado mis artículos van dirigidos a técnicos dentales que empiezan y no cuentan con recursos para comprar cierto equipo. Te presento una opción para este fin.

Para más información de radiación consulta www.monografias.com Transferencia de calor.

1.-Material a emplear: Un vaso y una charola metálica donde quepa el vaso la cual será la que contendrá posteriormente la cera.

2.-También necesitas alambre de cobre del Número 18 el cual será el que transmita el calor.



3.-Retirar el hule del Alambre del No.18



4.-Dejar limpio el Alambre



5.-Trenzando el Alambre en el vaso



6.-Alambre trenzado



7.-Charola terminada con alambre para calentar cera por radiación



8.-El calor que de la flama al alambre produce derretimiento y calentamiento a la cera



9.-Listo para modelar



10.-Siempre te mantendrá la cera lista para trabajar sin que se queme.



"Un hombre que estudia es un holgazán que mata el tiempo estudiando." *George B. Shaw*

"Hasta la próxima" Tu amigo
Norberto Torres Tejeda





Fresas perfectas y fuertes

Impresionan a Dentistas
y Técnicos Dentales

**made
in
Germany**



UN PRODUCTO DE

www.dental.com.mx

info@dental.com.mx

MDC
DENTAL
comprometidos con la Salud Oral

Manufacturera Dental Continental



Guadalajara: +52 (33) 3833 0833
México D.F. +52 (55) 5547 4747
Gardena, CA. USA: +00 310 352 6980
Lada sin costo: 01 800 3637 800



Sistema de Maquillaje

para brindar

COLOR, TONO Y VALOR

¿Cuántas veces nos hemos preguntado cómo lograr un color agregando pigmentos?, o más aún, ¿cómo aumentar el valor de una restauración con el simple hecho de maquillarla? Las respuestas son difíciles, pero a continuación te mostraré cómo conseguirlo mediante una técnica sencilla.



Foto 1. Restauración del color A2 Monolítica en disilicato de Litio.

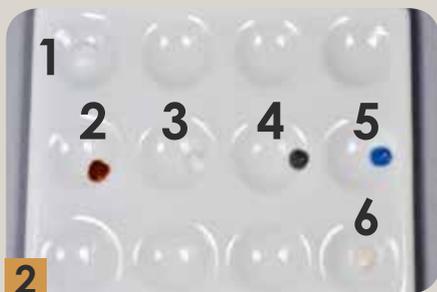


Foto 2. No.1 Masa cerámica Neutral para lograr translucidez.
No.2 Color grupo A, con este pigmento damos el color deseado a la restauración que puede ser tanto del grupo A, B, C o D.

No. 3 Color Blanco. Útil para resaltar
No. 4 Color Gris Claro para disminuir la escala de valor
No. 5 Azul Claro. Brinda opalescencia pero también puede crearse fluorescencia
No. 6 Valor. Esta masa es sumamente interesante ya que con ella podemos aumentar el valor de una restauración oscura a una completamente clara, por ejemplo de una restauración D2 a una restauración A1



Foto 3. Acondicionar la restauración aplicando óxido de Aluminio de 50 micrones y una presión de 1.5 bares



Foto 4. Obtener una superficie mate y lisa, de ahí la importancia de usar 50 micrones y una presión de 1.5 bares. Aplicar una capa fina de líquido para stain. Observa la diferencia entre el lado izquierdo y derecho.



Foto 5. Observa la superficie brillante. Es evidente una ligera capa sin escurrimento

En esta fase el control del líquido es vital, esto quiere decir que si colocas masas demasiado líquidas sus efectos se entremezclarán uno con otro y se perderán los efectos cromáticos deseados.

Colocación de color



Foto 6. El control del líquido se logra pasando un pincel ancho y seco sobre todas las caras en las que se colocó el líquido para quitar el exceso del mismo. Como resultado la superficie se observa mate pero no deshidratada.



Foto 7. Para lograr un efecto cromático con translucidez y que se traduzca en colores con profundidad, seleccionamos el color deseado, ya sea del grupo A, B, C o D. En este caso hemos seleccionado el color A. Colocando 50% de Neutral y 50% de color A se mezclan uniformemente. Es imprescindible realizar una mezcla uniforme y que tenga la consistencia de hilo.

Técnica de Aplicación



Foto 8. Coloque tan solo un punto en el centro del tercio cervical de la masa realizada con Neutral + A. Aplique y extienda la masa hacia mesial y distal. Con pequeños

golpes al instrumento que sostiene la restauración, condense la masa aplicada para darle uniformidad.



Foto 9. Coloque en el cíngulo la masa para lograr también un efecto de naturalidad.



Foto 10. La masa también deberá ser colocada en las caras interproximales del diente.



Foto 11. El control del tercio cervical, tanto su anchura como la saturación de color dependerán de las necesidades del clínico o guiándonos por el colorímetro.



Foto 12. Se coloca 50% de neutral y 50% de color blanco. Mezclar perfectamente las dos masas nos brinda translucidez y no solo colores en una misma dimensión.

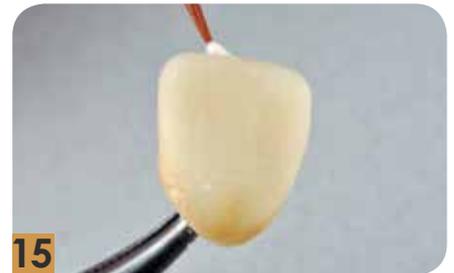


Foto 13. Coloca un punto de masa en el centro del borde incisal lograr también un efecto de naturalidad.



Foto 14. Llévelo cuidadosamente sobre todo el borde.



Foto 15. Deberás observar sólo una ligera línea delgada sobre el borde incisal.



Foto 16. Aplica un punto en el área en donde deseas marcar lóbulos de crecimiento. Una vez marcados estos puntos, desliza el pincel hacia abajo para marcar delicadas líneas blancas.

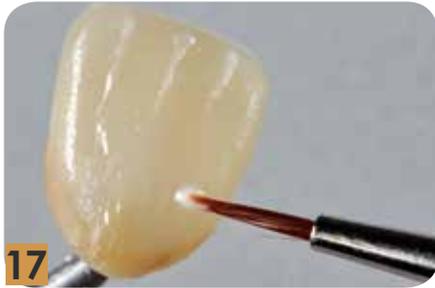


Foto 17. Estas líneas blancas no deberán traspasar el tercio medio. Cinturón cervical, coloca un punto en mesial y distal.



Foto 18. Une esos puntos haciendo una delgada línea blanca ya sea recta u oblicua. Observa las áreas caracterizadas con color blanco.



Foto 19. Coloca 80% de masa neutral y 20% de azul claro. Haz una mezcla uniforme. El color deberá verse azuloso claro ya que nos ayudará a crear efectos de opalescencia y un azul demasiado cargado no se verá natural.



Foto 20. Aplica unos puntos a los lados de las líneas blancas.



Foto 21. Condensa y distribuye el color azul entre estas líneas.



Foto 22. Si deseas en este momento retirar algún efecto o disminuirlo, lo puedes hacer con tu pincel de manera delicada, en el espacio que requieres.



Foto 23. La aplicación de líneas azules en la cara palatina crea un efecto muy agradable, haciendo evidente la profundidad del cingulo.

Escalas de Grises

Este tipo de efectos son útiles para disminuir el valor de acuerdo a las necesidades cromáticas que se tengan.



Foto 24.

Foto 24. 80% neutral y 20% gris claro. Mezclas uniformes recordando que nos brinda translucidez, es decir, profundidad.



Foto 25. Colocar un punto de esta mezcla en donde se desee disminuir la intensidad del color y con esto lograr un valor más bajo.



Foto 26. Aplicar este efecto en las zonas deseadas.

Efecto de fractura



Foto 27. Con colores café oscuros tomar una pequeña porción en polvo. Nunca mezclar con líquidos ya que estos tal vez no puedan ser compatibles con el líquido de nuestras masas aplicadas con anterioridad. Observa el delicado punto de polvo en la punta del pincel.

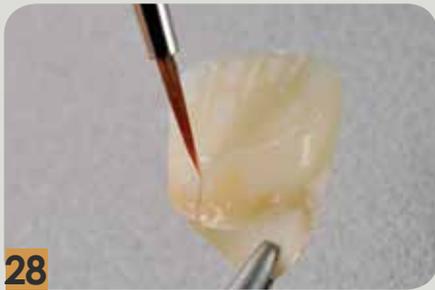


Foto 28. Deposita este punto en el tercio cervical. Desliza este punto en forma de línea delgada.



Foto 29. Coloca dos puntos blancos al lado de la línea de fractura.



Foto 30. Desliza estos dos puntos blancos al lado de la línea de fractura.

Primera cocción

Al ser una masa cerámica, para efectos puede tener más de una cocción.



Foto 31. Una vez que hemos realizado la primera cocción observamos nuestros efectos. Observa las líneas sutiles: blancas, azules las cuales le imprimen a la restauración un alto valor estético.



Foto 32 El borde incisal con la incorporación del blanco y la aplicación de azules en mesial y distal crean vértices limitados, así como también líneas que al mezclarse entre sí brinda geometría estética.



Foto 33. Aplicación de neutral. Consistencia en forma de hilo.

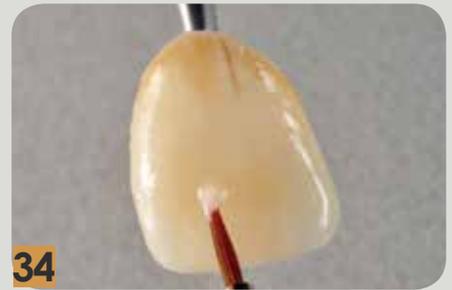


Foto 34. Aplicación sobre la cara vestibular.



Foto 35. Capas uniformes para evitar efecto ondulado o texturizado.

Recuerda que al mezclar las masas su consistencia deberá ser en forma de hilo para que obtengas los mejores resultados

Fotos 36 y 37. Resultado final en donde se puede observar un diente cálido ubicado en una proporción tridimensional de color, tono y valor.



Foto 38. Uniformidad cromática.



En la siguiente edición te mostraré cómo elaborar un maquillaje tridimensional en el sector posterior y lograr un cambio de color B1 a un C3.

"Un toque de Genialidad"
Lithium YZR® Presenta:

initial LiSi

Cerámica para disilicato de Litio

Beneficios:

- Apariencia estética supernatural
- Baja temperatura de fusión permitiendo múltiples cocimientos
- Fácil obtención de color

Foto: Francisco Cabrera



GC
GC AMERICA INC.

CHICAGO
DENTAL • MEDICAL
OAXACA • JUCHITÁN • PUEBLA
www.chicagodental.mx

Lithium YZR®

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO CLEMDE S.A. DE C.V.
Fortuna No. 136 esq. Carolina,
Col. Industrial,
México, D.F. GAM 07800
www.lithiumyzr.com



ENAMORA A TU CLIENTE

SEGUNDA PARTE



Como recordarás, en la primera parte de este artículo hablamos de enamorar a nuestros clientes. Ahora bien, lo más probable es que hayas escuchado que debemos colocarlos en un primer plano, creo que nadie duda de su importancia, pues de ellos vivimos, por lo tanto tenemos que cuidarlos, satisfacerlos, hablar con ellos etc. En teoría, tenemos claro que debería ser así, pero en la práctica – disculpa mi sinceridad – más bien tratamos a nuestros clientes como un mal necesario. ¿Cómo podemos entonces convertir un prospecto y/o cliente en un fanático enamorado de nuestro servicio?.

Lo logramos mediante la estrategia de la preeminencia, es decir, cuando nos concentramos en “Superar a todos los demás”, lo cual no depende del producto, contrario a lo que muchas veces creemos, sino de ti y de la profunda diferencia que puedas hacer respecto a otros. La diferencia empieza con tu intención antes que cualquier transacción. A partir de allí sólo será cuestión de tiempo el momento en que la persona a la que más quieras influenciar –por ejemplo tu más codiciado prospecto – decida hacer negocios contigo.

¿Por qué? porque estarás más preocupado en hacer más, servir y proveer un mayor resultado en comparación con cualquier otra persona del mercado, entonces tú serás la mejor elección de todos.

Ahora bien, ¿cómo establecemos la empatía? En la primera parte hemos profundizado también en la psicología humana. El primer paso es entender a la persona que tienes enfrente, saber cómo piensa y para ello la manera más práctica es emplear las seis Necesidades Humanas, un concepto de la Dra. Cloe Madanes y Anthony Robbins. A continuación te presento un resumen de todas ellas. Sin embargo, te recomiendo que leas el artículo anterior (publicado en la revista) para que tengas el concepto más claro y puedas aplicar la estrategia con mayor impacto.

1. Seguridad. La necesidad de saber que puedo evitar el dolor y aumentar el placer
2. Inseguridad/variedad. La necesidad de lo desconocido, el cambio, un nuevo estímulo
3. Significado/importancia. Sentirse único, importante, especial o necesitado
4. Amor/Conexión. El sentido fuerte de cercanía o unión con alguien o algo
5. Crecimiento. Expandir la capacidad o entendimiento
6. Contribución. Sentido de servicio y enfoque para dar y ayudar a otros.

Todo el mundo experimenta las mismas seis necesidades humanas. Sin embargo, cada uno encuentra diferentes formas de satisfacer esas necesidades. Cada una de ellas puede ser satisfecha de manera positiva

INSEGURIDAD

SEGURIDAD

o negativa. Algunas maneras de satisfacer estas necesidades son buenas para la persona, un bien a los demás y bueno para la sociedad; y otras maneras son malas para todos.

En una de mis últimas conferencias, la cual era sobre planificación de las restauraciones sobre implantes, con más de 450 asistentes, introduje a los participantes en este fascinante tema de la psicología humana.

Es importante, tanto para el odontólogo, que a diario se relaciona con pacientes, como para nosotros, que estamos en constante contacto con nuestros clientes, entender un poco más a las demás personas. Así que hice el siguiente juego con los participantes. De una manera amena y rápida los invité a que se pararan. Te invito a que también hagas el ejercicio.

Lo primero quiero que te imagines es a una persona (cliente, paciente) que te va a saludar, él/ella está totalmente seguro/a de sí mismo/a.

Ahora vamos a hacer lo mismo, pero actuando como una persona que no está nada seguro de sí mismo, alguien inseguro. ¿No te ha pasado que hay gente que apenas te da la mano y no la aprietan para nada? ¿Qué pensaste en este momento de la persona?

Ya te puedes imaginar hacia dónde va el siguiente saludo. Si ahora te va a saludar una persona que se siente importante, es más, imagínate a alguien que no sólo se siente importante sino más bien piensa que no hay nadie mejor que él. ¿Cómo saluda esa persona?

Ahora te pregunto, ¿cómo te saluda un amigo que no te ha visto por meses o años? Un amigo con el que has pasado tiempos increíbles y sólo de pensar en eso te empiezas a reír. ¿Cómo saludas a esa persona con la que tienes una conexión especial? A lo mejor dando la mano no es suficiente. Quizás pienses que es mejor si lo abrazas con estilo de "rompe-costillas". (Foto que representa conexión).

Entonces, ¿no es así que las primeras necesidades las podemos ver ya en la manera cómo las personas nos saludan? Ahora te pregunto, ¿cómo saludas tú a los demás? ¿Cuáles son las necesidades humanas que te "manejan" a ti?

¿Tienes una idea cuales son las dos necesidades más importantes para ti?

¿Para qué te pregunto eso?

La necesidad de sentirte seguro puede ser satisfecha cuando vas a la escuela y obtienes un título que asegure la posibilidad de hacer una buena vida. O poder ser conocido por hacer tan poco como sea posible y evitar problemas. También puede ser satisfecha por el robo a los demás y acumular dinero y posesiones materiales. O pue-



de ser satisfecha mediante la celebración de una forma rígida a un dogma o una doctrina. Como ves, puede ser –como también ocurre con todas las demás necesidades– de manera positiva o negativa.

La necesidad de la incertidumbre / variedad puede ser satisfecha mediante la lectura sobre diversos temas y conocer diferentes tipos de personas. O puede ser satisfecha mediante la participación en deportes de alto riesgo o por arriesgar la vida a través de un comportamiento violento. Puede ser satisfecha mediante la participación en los asuntos extramaritales o simplemente viendo una película de vez en cuando.

La necesidad de importancia pueden ser satisfecha por ser el mejor en algo o por ser el peor.

Mientras tanto la necesidad de amor y la conexión pueden ser satisfechas a través de la realización de buenas obras y ser amable, o por dominar a los demás que se vean obligados a demostrar su aprecio.

Uno puede crecer para convertirse en una mejor persona o un ser humano despreciable. Uno puede contribuir a la destrucción de los demás o para el bienestar de muchos.

Con esto quiero decirte que la decisión es sólo tuya. Tú eres la única persona que puede decidir cómo manejar tus necesidades.

¿Qué tiene ver esto conmigo?

La mayoría de nosotros se centra principalmente en dos de las seis necesidades. Estas dos prevalecerán sobre todo lo demás y se convierten en la principal fuerza impulsora en nuestras vidas.

Estas dos necesidades se experimentan tan intensamente que vamos a hacer casi cualquier cosa para satisfacerlas. Si podemos identificar las dos necesidades más importantes de una persona, descubrimos la motivación que conduce a esa persona, es más, entendemos lo que da significado y satisfacción a su vida.

Todo el mundo necesita que se cumplan las 6 necesidades, pero no todas tienen el mismo valor. Por lo tanto, si la seguridad tiene el valor superior en tu lista, entonces toda tu vida se tratará de tener seguridad en primer lugar.

Si tú valoras más la variedad, tu vida estaría muy diferente. Lo que valoras en la parte superior de tu lista se inclina hacia la dirección de cómo tú ves y actúas en tu vida y de cómo te comunicas con los demás.

Dos personas pueden valorar la misma necesidad en la parte superior de su lista, por ejemplo, los dos quieren importancia, pero

la diferencia está en cómo satisfacer esa necesidad. Uno de ellos, por ejemplo, un bombero en México, D. F., cree que la manera de llegar a satisfacerla es salvar vidas. Él o ella quiere morir por un extraño, eso la da significado a su vida, ser un héroe. Otro cree que la manera de ser significativo es matar a miles de personas, como un Osama Bin Laden. Así que la diferencia no es sólo lo que tú valoras, sino también qué determina tu dirección, tu mapa, tu plan acerca de cómo satisfacer esas necesidades, las normas y creencias que tienes. Las necesidades controlan el día a día, las decisiones, las emociones y comportamientos tuyos.

Las seis necesidades humanas son la forma más efectiva de realizar un seguimiento de nuestro nivel de felicidad y satisfacción en nuestras relaciones. Una vez que entendemos cómo podemos satisfacer nuestras necesidades más importantes, podemos ver claramente lo que tenemos que cambiar. Es importante diferenciar entre las necesidades y los vehículos –las acciones, creencias y comportamientos– que cada uno utiliza para satisfacerlas.



Esfuerzate por crear empatía con tu cliente

La mayoría de la gente tiene la ilusión de que los vehículos son las necesidades, pero no lo son. Por ejemplo, usted podría pensar que su necesidad principal es tener dinero, pero el dinero no es una necesidad. Se trata de un vehículo para conseguir lo que realmente quiere, que puede ser el amor, el significado, la seguridad, o cualquiera de las otras tres necesidades humanas.

De la misma manera en cómo podemos entendernos mejor a nosotros mismos, conociendo y entendiendo las seis necesidades humanas podemos tener una mejor empatía con los demás. ¡Ojo!, no para controlarlos sino para sentir verdadera conexión, para valorar a esa persona tal como es y apreciarla.

Para la mayoría de la gente, la necesidad de amor y conexión reemplaza a todas las otras necesidades. Aun cuando no lo reconocen, la necesidad más profunda es el amor.

Temores

Los dos principales temores que la mayoría de las personas tienen son, el temor de no ser suficiente –no ser digno o significativo– y el temor de no ser amado. La mayoría de la gente necesita sentirse valiosa y significativa con el fin de sentirse amado. Algunos niños crecen con la sensación de que tienen que sacar buenas notas con el fin de ser amado. Muchos adultos sienten que tienen que tener éxito o ganar dinero con el fin de ser amados por sus familias.

Muchos de los desafíos que surgen en nuestras relaciones, se desarrollan porque estamos constantemente tratando de satisfacer nuestras necesidades humanas básicas a través de otras personas pero, al mismo tiempo, estamos tratando de satisfacer las necesidades humanas básicas de aquellos a los que queremos cuidar. En la mayoría de las relaciones satisfactorias, las seis necesidades humanas se cumplen a través de



la relación, ya sea con su cónyuge, familia, amigos o compañeros de trabajo.

Cuando se cumplen dos de las necesidades de alguien más, tú tienes una conexión. Si cumple con cuatro de tus necesidades, tienen un fuerte apego. Si cumple con todas – las seis de sus necesidades humanas– están permanentemente unidos. Comprender y satisfacer estas necesidades de los demás es la clave para una relación verdadera y duradera.

Conociendo mejor al cliente

A mí personalmente, me ha ayudado mucho saber cuáles de esas necesidades valoro más. Al conocer cómo priorizo mis necesidades, me queda claro por qué hago lo que hago, muchas veces de manera inconsciente. Partiendo de conocerme mejor a mí mismo, puedo crear la empatía con mis colegas, equipo de trabajo o clientes, pero también con amigos y familiares.

La psicología humana es fabulosa, nos ayuda a entendernos mejor a nosotros mismos y a los demás. Te aseguro que muy pocos aplican esto en la vida de negocio porque, a lo mejor, les parece demasiado trabajo. La verdad es que no es trabajo, es un juego fabuloso que atrae color a la vida diariamente. Para las personas que aplican conscien-

temente la psicología humana en el mundo de los negocios, las personas detrás son preeminentes. Por eso es que al comenzar este artículo hice mención a muchas compañías que han internalizado el privilegio de servir a los demás.

Así que la próxima vez, cuando interactúes con alguien, trata de crear empatía con el simple hecho de escuchar a la otra persona. Descifra cuáles son las necesidades principales de esta persona. En los negocios, eso te ayudará a entender las motivaciones de sus usuarios y clientes, más allá de lo que ellos dicen.

Entonces reevalúa tus productos y tu servicio, empieza a construir el puente que solucione esa necesidad. Regálale tu tiempo, tu atención. Toda persona es un valor puro y al conocerla, también te vas a dar cuenta, como empresario, si puedes satisfacer las expectativas del otro o no. Este tema verdaderamente merece ser explorado a fondo en un taller, espero que mi viaje a la psicología humana te haya ayudado y quiero conocerlo en mi próxima conferencia.

Hasta entonces. Te doy gracias por tener el privilegio de que hayas leído mi artículo.



KAREN

Una experiencia
Un cambio de vida
UNA SONRISA



Karen es una fisicoculturista.

Ella ha tenido muchos éxitos tanto en la batalla de la vida como en el fisicoculturismo. Lo que le faltaba era una sonrisa que pudiera compartir con el mundo.

Karen no estaba abrazando a sus amigos con una sonrisa. Ella guardaba en secreto el miedo de sonreír y permitir ese intercambio íntimo.



Karen tenía 6 restauraciones realizadas con la técnica de prensado por investimento. El modelo provisional se inyectó con un prensado excepcionalmente fino. Hemos restaurado la sección anterior rota con el lingote de valor 1. Hicimos estas restauraciones entre 12 técnicos asistentes a un curso. Todos ellos merecen crédito y saben quiénes son. Yo mismo restauré la parte posterior superior e inferior. Se utilizó el valor 1 y se prensaron coronas completas para reemplazar las coronas de porcelana sobre metal, o dientes rotos con una preparación mínima.

Caracterizamos mediante stains las restauraciones y las mantuvimos totalmente integrales sin el uso de polvos que podrían romperse en la boca con una opresión potencial inducida por entrenamiento o algún tipo de bruxismo.





Muchos pacientes del mundo de los deportes son candidatos perfectos para la restauración de la zona anterior con un mínimo de preparación por el dentista. El lingote de mediana traslucidez tiene un valor natural y opacidad que es hermoso en la boca y muchos dientes naturalmente no contienen la translucidez excesiva que nos gusta añadir en el nombre del arte. Yo sólo lo digo porque yo mismo soy culpable de esto. El de mediana translucidez es el que yo recomiendo para restauraciones ultra delgadas.





Las restauraciones fueron removidas del cubilete y se limpiaron con un disco delgado probando su ajuste en el modelo. Se observó la trayectoria de inserción y se fue reduciendo a medida que fuera necesario. Fue removido material tanto por lingual como distal hasta que ajustaron las restauraciones y toda la dentición dejada al descubierto fue ocultada por interproximal y distal.

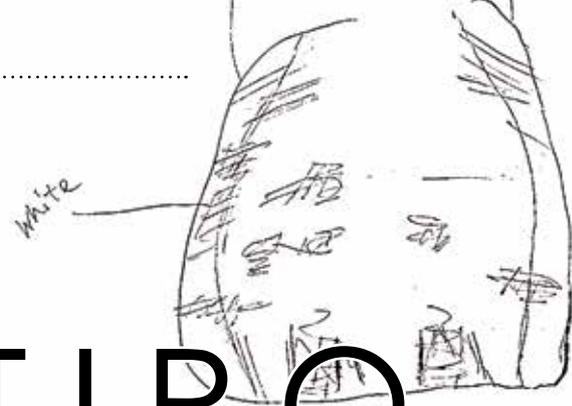
Las restauraciones fueron cementadas en su lugar con un sistema de cemento de resina de curado dual. En las restauraciones posteriores más gruesas se utilizó un cemento de resina de autocurado con opción a fotocurado, opción que sí tomamos.



con Karen. Le pedí que hiciéramos una entrevista. Ella aceptó con agrado. Le pregunté acerca de su nueva sonrisa y lo que era diferente. Ella, llorando me contó cómo llegó a darse cuenta que la gente pensaba que era engreída e inaccesible, que tenían miedo de acercarse a ella porque no sonreía. Se secó las lágrimas de sus mejillas feliz ahora, pero triste por la pérdida de tiempo y por la falta de más amigos. Ella no supo todo ese tiempo lo que esta inversión en sí misma podría hacer por ella.

Mis queridos amigos, cambiamos la vida misma de las personas que llevan nuestras restauraciones. Hacemos mejores personas, no dientes. Hacemos por los demás lo que no podrían hacer por sí mismos. Con la odontología de dientes individuales demostramos nuestra pasión y podemos confiar en casos de mayor tamaño. Es por eso que cada diente importa. Así es como crecemos para ser el técnico dental que cambia vidas utilizando un pincel. Nuestro medio es la porcelana y el resultado de nuestro trabajo es ver feliz a la gente.





PROTOTIPO

de una restauración final



Reporte de un caso

Mujer de 45 años de edad, llegó al programa de estética de la UCLA en Los Ángeles, California para solicitar el cambio de una corona en el diente número 11 y así mejorar la forma, el color y su propia imagen.

La evaluación clínica inicial incluyó el análisis de la corona del diente 11, protocolo fotográfico y rayos-X Peri-apicales. El examen clínico reveló que la paciente tenía un central más ancho. Sobre la base de los datos obtenidos y fotografías faciales, además de una simulación digital de la restauración final mediante el software por computadora (The Smile Design Technique Photoshop). Se le presentó a la paciente la imagen digital para explicar el pronóstico del tratamiento.

Se hizo digitalmente una fotografía facial frontal de la paciente en una posición natural de la cabeza y ligeramente sonriente, posteriormente se convirtió a color. Se trazaron dos líneas rojas: ⁽¹⁾ una línea recta para seguir la línea media facial y ⁽²⁾ la línea pupilar fue trazada para servir como principal referencia horizontal.

Cara Se presentó con la simetría normal, proporciones equilibradas, con los planos interpupilares y oclusales estéticos. En

la vista lateral de la cara, todos los parámetros estuvieron dentro del rango considerando el sexo y el rostro.

Sonrisa La evaluación dinámica de su sonrisa revela una línea media ligeramente desplazada debido a una corona más ancha. Que en su caso, su dentista anterior intentó corregir la línea media. El corredor bucal es estéticamente agradable; el plano oclusal estaba dentro de los límites normales.

Posición del borde incisal La posición vertical de los bordes incisales aparece dentro del rango normal. A pesar de que el número 11 parece estar 1 mm más largo.

Contornos del tejido gingival Tejido gingival espeso, festoneado que se forma y combina armoniosamente con su restauración anterior.

Hallazgo radiográfico

Panorámica

- Restauraciones tratadas endodónticamente tanto en la corona posterior maxilar, así como en la corona central anterior.
- CT scan muestra el diente 11 con 3 mm de pérdida de hueso alveolar.

Objetivos del tratamiento

Los objetivos del tratamiento son:

- Restaurar el central número 11
- Realización de una corona que se corresponda con el tamaño del diente 21
- Restablecer el color
- Realizar una carilla parcial por la zona facial-mesial en el diente 21.

Encerado diagnóstico

En este caso, una buena composición dental anterior fue posible debido a la posición apicocoronal de la línea gingival y la posición vertical final del borde incisal permitió una longitud del incisivo central agradable.

Opciones de tratamiento Clínico

Para tratar a la paciente y después de revisar las radiografías panorámicas, periapicales y CT scan, una opción era extraer el número 21 con la posible colocación de implantes. Otra posibilidad era tratar el diente con endodoncia con un poste y corona. La paciente estaba preocupada por los factores económicos y el costo de las dos opciones. Debido a que un resultado estético y funcional aceptable podría lograrse en el encerado diagnóstico y después de discutir los riesgos y beneficios de todas las posibilidades de tratamiento, la paciente decidió restaurar su sonrisa con la corona de cerámica y carilla parcial.

Las restauraciones temporales son un aspecto importante en todos los tratamientos restauradores indirectos ⁽¹⁰⁾. Los autores prefieren llamarlo Prototipos Funcionales Estéticos (FEP por sus siglas en inglés) en lugar de restauraciones "temporales". FEP debe ser similar a las restauraciones definitivas, el "prototipo" tiene que restablecer la forma y color ^(1,2)

Los avances en las propiedades de los materiales temporales ha generado una evolución en este tipo de técnicas de restauración. Actualmente tenemos materiales excelentes basados en Poli metacrilato de metilo (PMMA) 3,4,5. Una técnica indirecta para hacer restauraciones temporales permitirá al practicante utilizar diferentes "povos", tales como la dentina, la dentina opaca, incisales, translúcidos y pigmentos ⁽⁹⁾ para lograr una alta y original naturalidad en tales restauraciones temporales desde una unidad hasta múltiples unidades ^(7,8)



Dr. Johan Figueira,
DDS
University Central of
Venezuela, 2009
University of
California, Los
Angeles (UCLA)
Advanced Esthetic
Dentistry 2013
Faculty of UCLA
Center for Esthetic
Dentistry



Dr. Ed McLaren,
DDS-MDC
Founder and Director,
UCLA Post Graduate
Esthetics; Director,
UCLA Center for
Esthetic Dentistry;
Founder and Director,
UCLA Master Dental
Cerapist Program,
UCLA School of
Dentistry, Los
Angeles, California;
Private Practice,
Prosthodontics and
Esthetic Dentistry, Los
Angeles, California



James Choi, MDC
Master Dental
Cerapist
Co-Director UCLA
Master Dental
Cerapist Program



Foto 1. Mujer, paciente de 45 años. Situación pre-operatoria

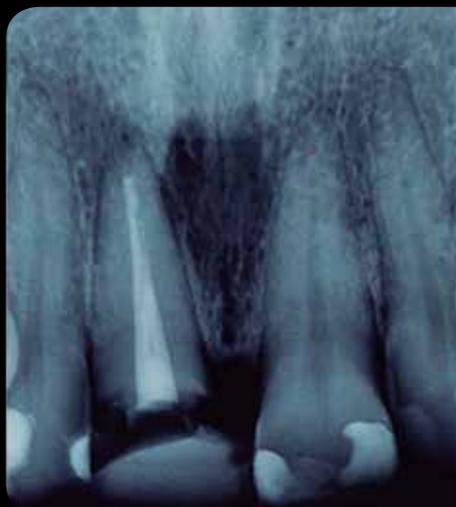


Foto 2. Vista intraoral. CT y radiografía periapical. Se pueden apreciar restauraciones deficientes en forma, color y textura, produciendo una falta de armonía en la sonrisa



Foto 3. Removiendo la corona



Foto 4. Scanning de la situación preoperatoria, y luego de retirada la corona, scanning de la preparación



PROTOTIPO



Foto 5. Imágenes de CEREC. "Copiando" la vieja corona (copia Biogeneric)



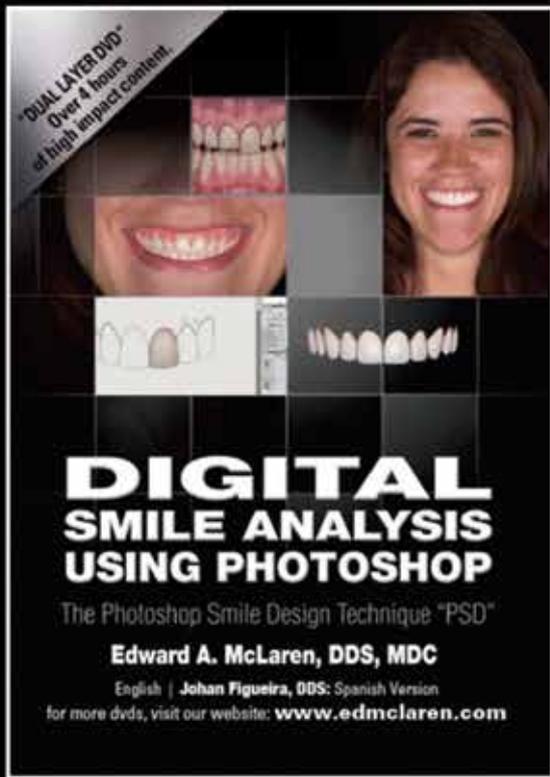
Foto 6. Corona provisional Cad/Cam (Lava ultimate, 3M). Este provisional se hizo para dar el tiempo a evaluar la situación clínica



Foto 7. Retirado el trabajo anterior. Poste y base. Preparación final

Foto 8. Análisis de Color en Camera RAW/ Photoshop y combinación del Polar – eyes (Bio-emulation©)





Photoshop Smile Design

Curso en DVD

Un curso completo que te enseñará las habilidades para usar Photoshop y hacer un Diseño de Sonrisa rápida.

Los temas incluyen cómo utilizar capas, el uso de máscaras, herramienta Licuar, herramienta de deformación, etc.

Incluye archivos que podrás utilizar para construir tu propia biblioteca de dientes.

DDS, MDC Edward McLaren
Versión en Inglés

DDS Johan Figueira
Versión en Español



Adquiere este DVD en el
**XV CONGRESO INTERNACIONAL
DE TÉCNICOS PARA TÉCNICOS 2015**
2, 8 y 9 de Agosto 2015



o compra en línea en:

www.edmclaren.com

4 horas de duración

PROTOTIPO



Foto 9. Nuevo esquema (ANAXdent) es un sistema basado en poli metacrilato de metilo (PMMA), que utiliza diferentes opacidades creando restauraciones provisionales con un alto potencial estético. Tiene dentina, dentina opaca, translúcido e incisales. Matriz basada en el encerado. Con microcepillo para evitar burbujas



Foto 10. Capa con dentina



Foto 11. Cut-back facial manteniendo longitud y ancho



Foto 12. Stains. Mezclados con "primer de piel" para diluir los stains

Foto 13.
Kit de stains en
el mercado



Foto 14.
Curado por luz de stains





Foto 14. Prensando la capa de esmalte. Se requiere un estado fluido correcto de estos materiales para su aplicación apropiada



Foto 15. Capa de esmalte



Foto 17. Acabado y pulido



Foto 18. "Dado de trabajo" para terminar el margen

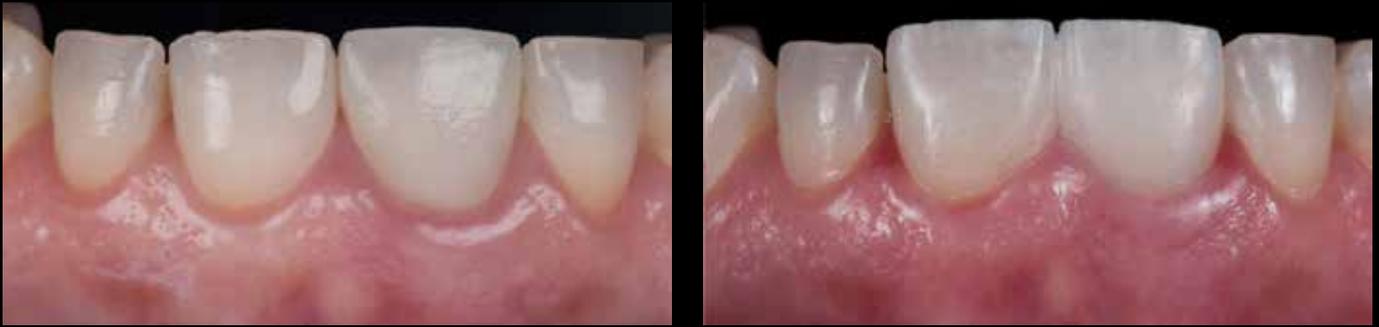


Foto 20. Antes y después



Foto 21. Blanco y Negro (Valor)



1.Perry RD, Magnuson B. Provisional materials: key components of interim fixed restorations. *Compend Contin Educ Dent.* 2012 Jan;33(1):59-60, 62.

2.Ergün G, Mutlu-Sagesen L, Ozkan Y, Demirel E. In vitro color stability of provisional crown and bridge restoration materials. *Dent Mater J.* 2005 Sep;24(3):342-50.

3.Hamza TA, Rosenstiel SF, Elhosary MM, Ibraheem RM. The effect of fiber reinforcement on the fracture toughness and flexural strength of provisional restorative resins. *J Prosthet Dent.* 2004 Mar;91(3):258-64.

4.Hernandez EP, Oshida Y, Platt JA, Andres CJ, Barco MT, Brown DT. Mechanical properties of four methylmethacrylate-based resins for provisional fixed restorations. *Biomed Mater Eng.* 2004;14(1):107-22.

5.Young HM, Smith CT, Morton D. Comparative in vitro evaluation of two provisional restorative materials. *J Prosthet Dent.* 2001 Feb;85(2):129-32.

6.Zuccari AG, Oshida Y, Moore BK. Reinforcement of acrylic resins for provisional fixed restorations. Part I: Mechanical properties. *Biomed Mater Eng.* 1997;7(5):327-43.

7.Zuccari AG, Oshida Y, Miyazaki M, Fukuishi K, Onose H, Moore BK. Reinforcement of acrylic resins for provisional fixed restorations. Part II: Changes in mechanical properties as a function of time and physical properties. *Biomed Mater Eng.* 1997;7(5):345-55.

8.Breeding LC, Dixon DL. Use of light-polymerizing restorative materials in diagnostic cast modification procedures. *J Prosthet Dent.* 1994 Sep;72(3):331-3.

9.Patras M, Naka O, Doukoudakis S, Pissiotis A. Management of provisional restorations' deficiencies: a literature review. *J Esthet Restor Dent.* 2012 Feb;24(1):26-38. doi: 10.1111/j.1708-8240.2011.00467.x.

nuevo

circon[®] ht

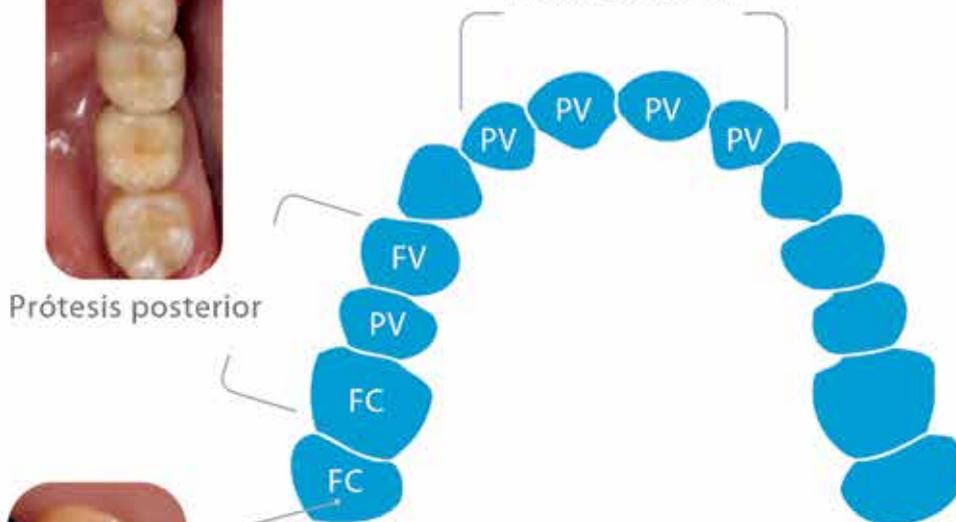
discos de 98mm.



Prótesis posterior



Prótesis anterior



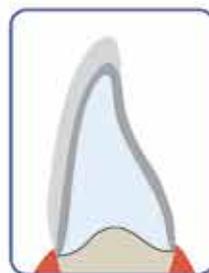
Corona monolítica



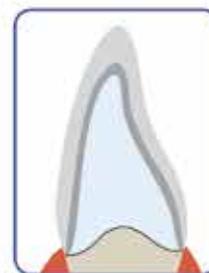
Aditamentos fresados



Monolítica (FC)



Parcialmente estratificada (PV)



Completamente estratificada (FV)

Cofias
(FV)



- Zr. de grado 100% médico, igual al utilizado para fabricar prótesis quirúrgicas.
- Gran translucidez, ideal para coronas monolíticas.
- Excelente para las técnicas de estratificado de porcelana total o parcial.
- Compatible con todos los sistemas de fresado de 98mm.
- Disponible en grosor de 15, 20, 25 y 30 mm. así como en 3 colores para conseguir cualquier tono.
- Compatible con todas las técnicas de maquillaje (pre y post sinterizado), y con todos los sistemas de tintes del mercado.
- Sinterizable de manera estándar o rápida.





UNA PRÓTESIS

ESTÉTICA, BIOCOMPATIBLE, DURABLE Y FACTIBLE

INTRODUCCIÓN. Las crecientes exigencias estéticas de los pacientes hacen que la prótesis y la odontología supongan siempre nuevos retos. Cada persona, paciente y caso a solucionar deben tratarse de manera individual, debido a que las expectativas y condiciones serán siempre únicas. La misión del equipo profesional que se encargará de llevar a buen término la rehabilitación, sabe que debemos de cubrir aspectos muy importantes, los cuales serán la base de cualquier restauración: Estética, función, biocompatibilidad, durabilidad y por supuesto que todo esto sea factible. El cumplimiento de estas metas dependerá de la capacidad profesional de cada uno de los miembros que conforman el equipo (incluyendo al paciente), las condiciones biológicas, desde luego el presupuesto asignado y un correcto y armonioso trabajo en equipo.

Es de suma importancia mencionar que el uso de materiales de la más alta calidad es indispensable cuando se está buscando el éxito. Es por ello que los profesionales decidimos realizar esta rehabilitación con cerámica de nueva generación: Ceramco 3. Con estos elementos disponibles, hicimos frente al caso que aquí presentamos.

DESCRIPCIÓN DEL CASO

La situación de partida del caso muestra fractura de coronas individuales de incisivos superiores anteriores y caries abarcando cara oclusal y mesial del 16 y restauración defectuosa en 14 en la arcada superior. Debido a las condiciones clínicas del paciente se decidió realizar coronas individuales abarcando desde el órgano 16 hasta el órgano 23 con coronas metalo-cerámicas con Ceramco 3.

PROCEDIMIENTO

Para obtener una visión exacta en todas las dimensiones, elaboramos como primer paso un encerado de diagnóstico, el cual nos facilitará en gran manera, saber cuáles serán los resultados finales y problemas a los que nos enfrentaremos en la realización del mismo.

El trabajo empieza con la fabricación del modelo maestro, para el cual utilizamos la técnica de muñones removibles de cada uno de los órganos a restaurar. Para la confección de los muñones usamos duplicados en silicona para laboratorio. Una vez realizado el encerado de cada uno de los muñones se hace la

confección de todas las cofias metálicas realizando un correcto ajuste y tratamiento con chorro de arena de óxido de aluminio, se lavó en agua destilada y se desengrasó.





Dentin A2 en cervical, se aplica dentina translúcida A2 para el resto de la estratificación. Para la zona de incisal se utilizan diversas masas para dar profundidad como enamel light, enamel clear, enamel super clear y dentina modificada blanca. Los mamelones se realizan con opacius dentin A2 para conseguir la reflexión de luz y el destello del mamelón. El conjunto se envuelve en enamel light, y en los flancos se utiliza masa trasparente azul y dentina modificada White en incisal para el control de la profundidad.

La luz que viaja a través de la masa transparente se encuentra en la dentina Opacius A2, se absorbe y refleja; con esto se hace visible el efecto que se quiere imitar. Para completar la parte proximal y palatino tras algunos puntos de recubrimiento con masa dental, donde las partes sobresalientes se refuerzan con enamel super clear; la aplicación de masas dentinas, incisales, transparentes, se realiza de la forma habitual. Cabe destacar el efecto óptico excelente de las masas de efecto opalescente, con las cuales se puede conseguir una adaptación cromática perfecta de la restauración en los dientes adyacentes.



Uso de Dentina

Dispersión de Dentina

ESTRATIFICACIÓN

Para que los dientes pudieran llevarse a un mismo nivel de partida en la estratificación, tanto en color como en el modelo, se aplicó una capa base el cual ayuda en gran manera para la mejor unión del metal con la cerámica, para después aplicar el opacador en color A3.

La aplicación de dentina se inicia desde la masa de hombro, con la cerámica propia para este fin, en color A3. Se realiza una primera cocción y se continúa con Opacius

Los mamelones se elaboran con Dentina



Tras la cocción se realizan pequeñas correcciones con diamante, mínimas gracias a la poca contracción de esta cerámica y a la correcta estratificación. A continuación se realizan otras correcciones necesarias en el molde con una mezcla enamel clear y enamel light. Tras una nueva cocción se trabajan los contornos y para ello se recurre a fresas de diamante. El acabado se realiza con silicones diamantados, fieltro y pasta diamantada. Aquí se puede observar la finura de esta cerámica. La superficie se mantiene lisa y brillante.



Colocación de enamel light y enamel clear



Estratificación completa



Resultados de la primera cocción y correcciones realizadas

La segunda cocción necesita sólo correcciones de abrillantamiento y estructura



Resultado Final



Nuevo SmartSourcing CAD-CAM

Cuando se asocian 3 líderes, algo extraordinario sucede.

CAD-CAM SmartSourcing.

Dirigido tanto a los laboratorios que se inician en la tecnología CAD-CAM, como a aquellos que ya tienen experiencia en ella, pero que desean contar con el único servicio de fresado **garantizado 7 años por escrito**, o incluso, hasta poder adquirir un escáner propio o un sistema CAD-CAM completo

La experiencia, conocimiento e innovaciones de los profesionales, ahora le respaldan.

3shape

Roland

For Better Dentistry

DENTSPLY



Diseño y fresado **CAD-CAM**, la más alta tecnología, el mayor soporte, asesoría especializada y los mejores materiales en el mismo lugar.

SmartSourcing Dentsply México 01 (55) 5587 6488 ext. 248

Hornos con tecnología de nueva generación que aumenta la capacidad de trabajo



FOCUS HT 4010

Pequeño en tamaño, grande en rendimiento

Pequeño en tamaño y grande en ejecución. Es un horno fácil de mover que le dará ejecución precisa y confiable durante años.



HORIZON Touch Press

Prensa y coce una platina todas las marcas de porcelana

Diseñado y fabricado con exactitud y precisión. Su diseño pulcro y brillante y además robusto es ideal para un laboratorio de mucha producción.



DOBLE PLATINA

GEMINI LT PRESS

Éxito asegurado en el prensado cerámico

Tecnología en platinas dobles, pantalla a color que proporciona claridad de datos y fácil programación.



SINTRA

La pureza esencial en sinterizado para Zirconia

El Horno Shenpaz de sinterizado para zirconia totalmente programable y completamente adaptable a todos los materiales de óxido de zirconia.



SP23

Horno digital de descenderado

Gabinete construido con doble capa, ideal para una variedad de aplicaciones en el laboratorio: quemar, fundir y otros procesos.

30 MESES DE GARANTIA



Todos con excelente precio de contado o Atractivos planes de financiamiento

UN PRODUCTO DE

www.dental.com.mx

info@dental.com.mx

MDC
DENTAL
comprometidos con la Salud Oral

Manufacturera Dental Continental



Guadalajara: +52 (33) 3833 0833
México D.F. +52 (55) 5547 4747
Gardena, CA. USA: +00 310 352 6980
Lada sin costo: 01 800 3637 800

Partial Flex[®]



Partial Flex[®]

Av. Fortuna 136 Col. Industrial, México, DF. Cp. 07800
Tel.: 01 55 35 37 71 03 / 01 55 55 77 13 74 · clmde@prodigy.net.mx



1.- Dejar superficie arenada con óxido de aluminio de 50 micrones y 3 bares de presión.



2.- En las caras oclusales retirar perfectamente cualquier impureza.



5.- Superficie lisa después de usar el disco y la punta de silicón con plata.



6.- Usar a 20,000 rpm el disco rosa.



7.- Usar la punta rosa para las caras oclusales.



10.- Aumentar a 20,000 rpm hasta conseguir alto brillo.



11.- Obten alto brillo por todas las caras.



14.- Con un fresón de carburo de uniformidad a la superficie.



15.- Con disco de hule obtenga superficies lisas.



18.- Con un fieltro de algodón rígido logre brillo a espejo "Alto Brillo".



19.- Limpie con un paño limpio.



3.- Usar el disco de silicón con plata para dejar una superficie tersa. 20,000 rpm.



4.- Para pulir la cara oclusal usar la punta de silicón con plata.



8.- Aplicar una ligera porción de la pasta diamantada Amarilla Lithium YZR®.



9.- A una velocidad de 5,000 rpm impregnar el cepillo café.



12.- Arene su metal con óxido de aluminio de 50 micrones y 3 bares de presión.



13.- Con una fresa de bola retire la superficie opaca.



16.- Aplique sobre el metal la pasta para abrillantar Lithium YZR®.



17.- Con el cepillo café a 20,000 rpm y presionando el cepillo comience a obtener brillo.



20.- Refleje su talento.

Obtén un brillo espectacular tanto en Metales como en Cerámica con una misma Pasta

Consistencia lista para usar Alto brillo en poco tiempo



Lithium YZR®

Deslumbra a tus clientes con el alto brillo de tus restauraciones Cerámicas y Metálicas con una misma pasta.

Dr. Francisco Cabrero Nogueira
L.D.G. Fernando Parra

Av. Fortuna 136 Col. Industrial, México, Df. Cp. 07800
Tel.: 01 55 35 37 71 03 / 01 55 55 77 13 74 - demde@prodigy.net.mx



CAD/CAM

UNA HERRAMIENTA DE USO COTIDIANDO



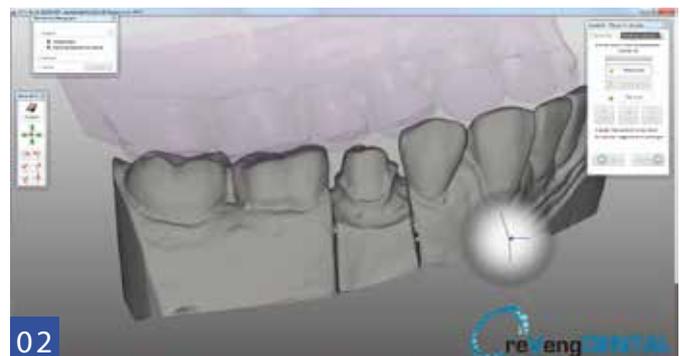
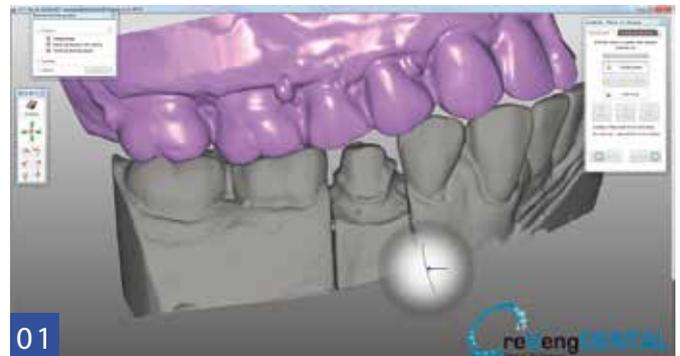
EL HABLAR DE SISTEMAS DE DISEÑO ASISTIDO POR COMPUTADORA Y SU POSTERIOR FABRICACIÓN ASISTIDA POR UN SISTEMA DE FRESADO YA NO ES UN TEMA A FUTURO SINO UNA FORMA DE TRABAJO QUE NOS PERMITE AUMENTAR LA CALIDAD, PRECISION Y PRODUCTIVIDAD COMO SISTEMA DE TRABAJO COTIDIANO EN EL LABORATORIO.

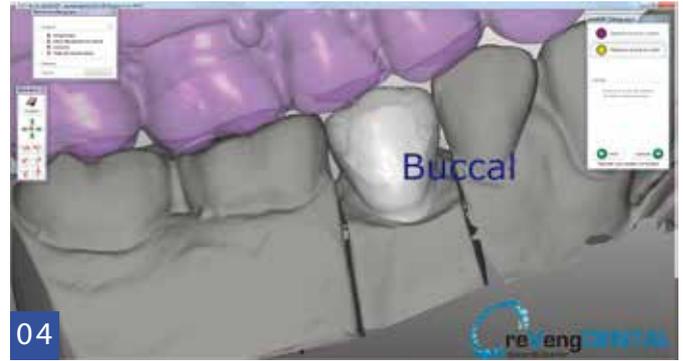
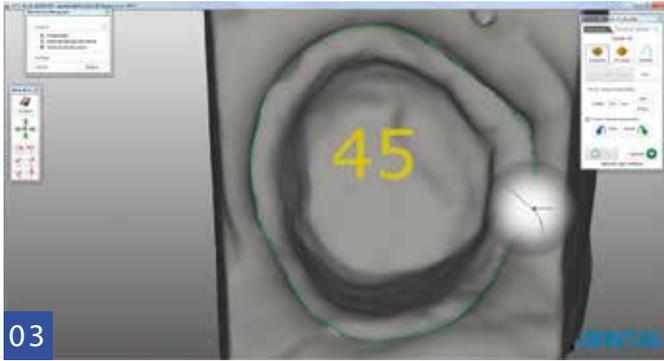
El uso de un sistema cad-cam ha dejado de ser un proceso de lujo y estatus a un proceso cotidiano, desde restauraciones simples en zirconia hasta sub-estructuras complejas en titanio o cobalto-cromo para implantes.

Con respecto al trabajo en zirconia nos ha facilitado el proceso de trabajo pues es relativamente sencillo incorporar el esquema tradicional de trabajo a un proceso digitalizado. Para iniciar con la fabricación de esta estructura requerimos un modelo donde tengamos el muñón a restaurar desmontable como tradicionalmente se hace, este debe estar articulado pues la primera imagen que vamos a digitalizar será esta relación inter oclusal. FIG 1. Como siguiente paso escaneamos la arcada donde tenemos la pieza a elaborar

FIG 2. El muñón se escanea por separado para tener el mayor detalle del mismo donde marcaremos la línea de terminación FIG 3.

Una vez que tenemos toda esta información en el programa (exocad), le pedimos al programa que coloque la anatomía del segundo premolar que sería nuestra pieza a reponer FIG 4 Y 5.

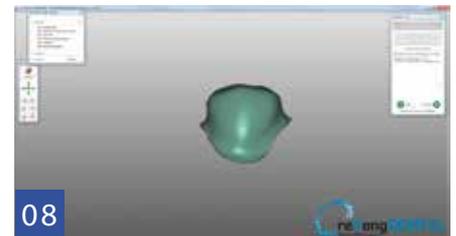
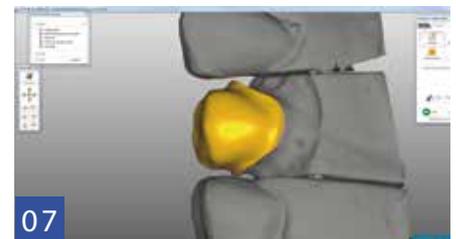
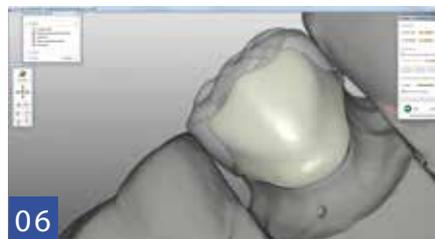
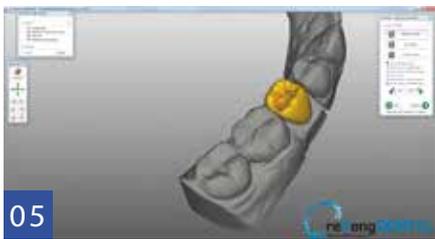




Esto con la finalidad de poder hacer una reducción de la anatomía final de 1.5 mm para tener un grosor uniforme y nuestra cerámica perfectamente soportada por la estructura y evitar una deslaminación de la misma¹. FIG. 6 Y 7.

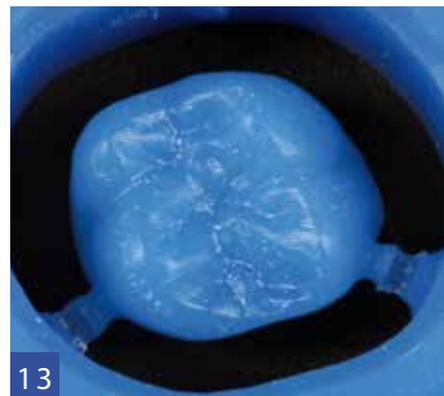
Con estos sencillos pasos estamos listos para enviar a fresar la estructura previa colocación de la restauración en un disco de zirconia y realizar el mecanizado de la restauración por medio del programa Sum FIG 8 Y 9.

Es importante mencionar que el fresado de la zirconia se realiza en un equipo de fresado FZ2 de la empresa Dyamach, fresadora en seco de 5 ejes conectada a una aspiración FIG 10.



Estructura diseñada, fresada y lista para su pre-coloreo y sinterizado. Tiempo de trabajo 18 min. Fig 11.

Continuando con procesos cotidianos una restauración que elaboramos comúnmente es una corona en disilicato de litio. Me gusta la técnica de inyección así que hacemos una combinación de técnicas, diseñamos y fabricamos el patrón en un disco de cera y posteriormente se reviste e inyecta. Fig 12, 13, 14 y 15.



En implantología es de suma importancia la calidad de los conectores que se vayan a emplear pues hemos tratado de simplificar esta área de tal grado que queremos obtener colados con aleaciones que no son las apropiadas y no queremos admitir que nunca un colado será mejor que una conexión fresada. Fig 16 y 17.



Por esta razón es que creo mas conveniente que todas las interfaces sean elaboradas a base de fresados en titanio o cobalto-cromo considerando que para poder elaborar en casa estas restauraciones contamos con la información de las diferentes empresas de implantes las cuales han entregado a empresas como exocad, open technologies toda su información y así elaborar conexiones altamente confiables. Esta información viene por medio de un scan body con el cual vamos a poder escanear la posición exácta en el modelo y posteriormente diseñarlos.. Fig. 18, 19, 20 Y 21.



Con todos estos elementos podemos realizar restauraciones sencillas, desde un punto de vista cotidiano en la vida de un laboratorio como sería una restauración individual metal-cerámica con un volado. Lo elaboramos en cobalto-cromo (CoCr Biostar, Siladent)

El cual una vez fresado se peina en forma convencional, se arena, oxida y opaca de acuerdo a las especificaciones de este fabricante y la cerámica que se desee utilizar.

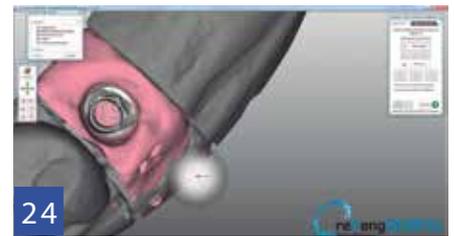




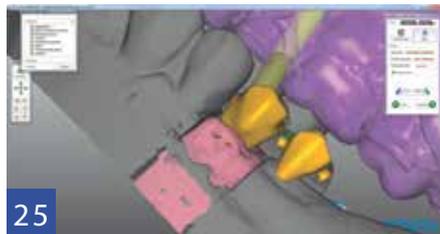
22 Escaneado de body scan



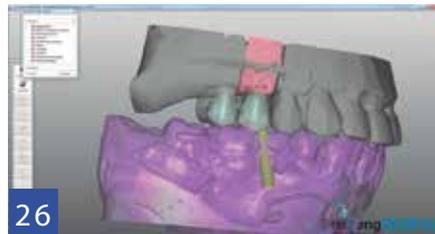
23 Antagonista y modelo



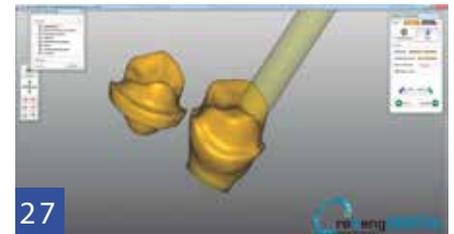
24 Encía



25 Diseño anatómico



26 Calculo de reducción



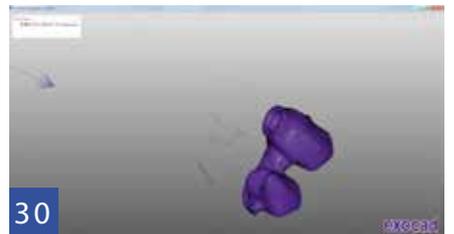
27 Reducción



28 Análisis de espacio



29 Conexión



30 Archivo stl



31 Fresado



32 Conexión



33 Ajuste



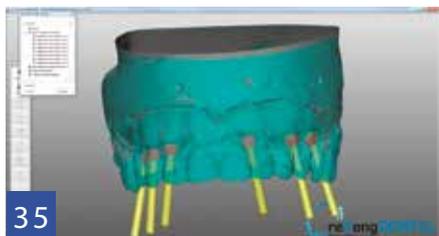
34 Calidad

Podríamos concluir que el cad-cam como herramienta de trabajo te permite superar por mucho algunos procesos que de forma convencional genera inconvenientes como son contracción del material, porosidad, imperfección en la superficie entre otros que nos traen a su vez desajustes, balanceos, falta de pasividad, oxidación y además nos encontramos ante el factor humano y de tiempo.

Pues, para tener la capacidad de cubrir toda esta gama de restauraciones y diseños se requiere de una gran capacidad técnica y una vez adquirida el tiempo que le tenemos que dedicar a estructuras tan complejas es muy alto.

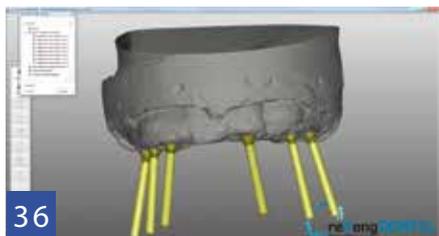
En trabajos más complejos como lo son prótesis híbridas implanto soportadas son muchos los factores que debemos tener en cuenta y un sistema digital de escaneo y diseño nos permite controlar cada uno de estos factores y lograr estructuras pasivas y seguras pues podemos dar un soporte al acrílico y a cada diente y así evitar que se fracture o se caiga algún diente de nuestra prótesis.

El proceso para la fabricación de una prótesis híbrida es el siguiente:



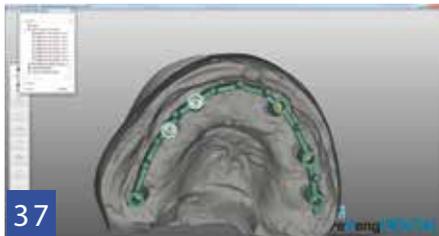
35

Escaneado de la prótesis de
Planeación sobre el modelo



36

Posición de los implantes



37

Diseño inicial de la barra



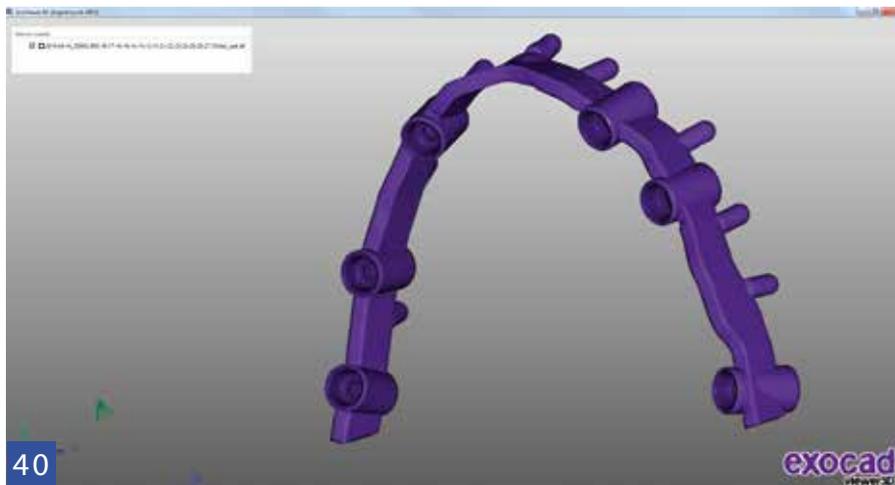
38

Vista previa de la barra



39

Se coloca el escaneado de la prótesis total inicial sobre el diseño de la barra para poder apreciar el soporte de cada diente así como el espacio para recubrir con buen volumen de acrílico la barra y tener una mejor resistencia.



40

Una vez verificados todos estos parámetros de diseño se finaliza y tenemos un archivo stl para poder fresar. Lo ideal de este tipo de barras es hacerlo en titanio para lo que se requiere un equipo robusto que tenga la capacidad de fresar metal con la mayor precisión. El equipo con el que se realizó este fresado es la DT2 de Dyamach.



41

Estructura fresada en titanio y lista para ser opacada y terminada.

Equipo de fresado para metal. Se podría realizar en este equipo el fresado de cualquier material tanto húmedo como en seco, en lo personal lo prefiero usar solo para fresado en húmedo y así alargar la vida del mismo y tener otra fresadora en seco para zirconia.



Bibliografía: 1.- El Zirconio en la odontología Corrado piconi-Lia Rimondini-Lorena Cerroni Con la colaboración de: Celestino Donati y Vincenzo Mutone

Interior de la República

Corporativo Dental Santander
S. de R.L. de C.V.
Aguascaliente, Ags
01.449.913.63.98

Depósito Dental Express
Cancún, Quintana Roo
01998.884.91.01
depositoexpress@prodigy.net.mx

Artículos Dentales Agramont
Celaya, Guanajuato
01461.616.21.39
pm.agramant@hotmail.com

Laboratorio y Depósito Dental Hernández
Chihuahua, Chihuahua
614.421.95.67
hector.lab@hotmail.com

Depósito Dental del Centro
Cuernavaca, Morelos
01777.318.81.31
depositedentaldelcentro@hotmail.com

Depósito Dental Gama
Cuernavaca Morelos
01777.312.3996

Depósito Dental Mundi-Dent
Cuernavaca, Morelos
01777.318.42.87
mundident_dephotmail.com

Depósito Dental Paliza
Culiacán, Sinaloa
01667.716.19.34
palizadental@hotmail.com

Productos Dentales Odontec
Culiacán, Sinaloa
zaon17@hotmail.com

Dental Lab
Guadalajara, Jalisco
01.33.12.02.06.24
guridi3@hotmail.com

Depósito Dental Ivori
Guadalajara, Jalisco
01333.825.98.26
palizadental@hotmail.com

Depósito Dental Maram
Guadalajara, Jalisco
01333.826.07.27
kmalus@maram.com.mx

Depósito Dental Ramos
Guadalajara, Jalisco
01.333.827.30.10
d_dental_ramos@yahoo.com.mx

Ivorident
Guadalajara, Jalisco
01.333.825.98.26
ivorydent@hotmail.com

Depósito Dental Vacnort
Irapuato, Guanajuato
01462.626.13.51

Depósito Dental Odontotec
Jiutepec, Morelos
01777.319.06.96
odontec@hotmail.com

Depósito Dental García
León, Guanajuato
01477.718.43.85
garciabermudez@yahoo.com.mx

Depósito Dental Guerrero
León, Guanajuato
01.477.713.78.83
dentalguerrero.guerrero238@gmail.com

Prodent Monterrey
León, Guanajuato
01.477.716.45.30
prodentmonterrey@yahoo.com.mx

Depósito Dental Matamoros
Matamoros, Tamaulipas
01.8688.1208.66

Productos Dentales del Pacífico
Mazatlán, Sinaloa
01.669.981.15.98
productos_dentalesdelpacifico@hotmail.com

Distrident
Mérida, Yucatán
01.999.923.28.05
distrident@hotmail.com

RanLanz Clínica y Laboratorio Dental
Mexicali, Baja California
01.686.5.53.54.77
lanz@ramianz dental.com

Depósito Dental Erifer
Minatitlán, Veracruz
01.922.22.31.202

Depósito Dental Mundo Dental
Monterrey, Nuevo León
01.818.030.78.18
crenau@hotmail.com

Depósito Dental Treviño
Monterrey, Nuevo León
01.818.346.56.17
onivert@intercable.net

Promovago, S.A. de C.V.
Monterrey, Nuevo León
01.83.46.61.37

Davley Dental
Morelia, Michoacán
01.443.314.92.85
davleydenta@hotmail.com

Depósito Dental Amenta
Morelia, Michoacán
01.443.312.17.33
amenta.director@prodigy.net.mx

Depósito Dental Del Real
Morelia, Michoacán
01.443.324.54.72
doloreservin@hotmail.com

Depósito Dental Evolución Dental Silva
Morelia, Michoacán
01.443.324.11.27
depo_dentsilva@hotmail.com

Depósito Dental Tecnodent
Morelia, Michoacán
01.443.313.44.83
leti_olivos@hotmail.com

Depósito Dental Toscano Medina
Oaxaca, Oaxaca
01.951.515.95.11
jav128@prodigy.net.mx

Depósito Dental Hidalgo
Pachuca, Hidalgo
01.771.713.26.79
dentalhgo@hotmail.com

Concepto Dental
Puebla, Puebla
01.222.591.68.40

Depósito Dental El Camino
Puebla, Puebla
01.222.246.42.10
dentalcamino@hotmail.com

Depósito Dental México
Puebla, Puebla
01.222.240.88.64

Depósito Dental Puebla
Puebla, Puebla
01.222.240.57.84
d.d.puebla@hotmail.com

GS Dental
Puebla, Puebla
01.222.211.10.99
gs_dental@hotmail.com

Depósito Dental Tajin
Poza Rica, Veracruz
Tel: 01.782.82.385.63

Depósito Dental Azul
Querétaro, Querétaro
01.442.349.46.93
italociani@hotmail.com

Depósito Dental Plazas Del Sol
Querétaro, Querétaro
01.442.403.87.26
oliverajp@gmail.com

Depósito Dental Herfran
San Juan del Río, Querétaro
01.427.272.88.08

Corporación Dental Stanford
San Luis Potosí, S.L.P
01.444.814.99.20
cdentalstanford@hotmail.com

Depósito Dental Maesa
San Luis Potosí, S.L.P
01.444.818.73.26
lourdes_gallegos@yahoo.com.mx

Instituto de Protesistas Dentales de San Luis Potosí
San Luis Potosí, S.L.P
01.444.2586.821
ipdslp@hotmail.com

Artículos Dentales de Nayarit
Tepic, Nayarit
01.311.215.59.75
bon_000@hotmail.com

Depósito Dental Beredental
Tepic, Nayarit.
01.311.133.2900
jabe63@gmail.com

Depósito Dental Gómez Farias
Tijuana, Baja California
01.664.290.02.65
depositedentalgomezfarias@hotmail.com

Ivodent Gayosso
Tulancingo, Hidalgo
01.775.75.324.60

Depósito Dental Daycos
Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
01.961.61.266.80
daycos_d_chiapas@hotmail.com

Depósito Dental Cosmodent
Uruapan, Michoacán
01.452.524.61.82
cosmodent_upn@hotmail.com

Depósito Dental Di Denal
Uruapan, Michoacán
01.452.524.33.56
ddn24@hotmail.com

Depósito Dental Gaby Dent
Veracruz, Veracruz
01.229.931.52.58
gaby_dent@hotmail.com

Depósito Dental La Bufa
Zacatecas, Zacatecas
01.492.922.92.70

Depósito Dental Gómez
Zamora, Michoacán
01.351.512.23.24
depositedentalgomez@hotmail.com

Distrito Federal

Depósito Dental Azcapotzalco
Azcapotzalco
5561-5120

Depósito Dental Ada
Benito Juárez
5604.0772

Depósito Dental Maden
Cuahtémoc
5521.4840

Depósito Dental Álvarez
Gustavo A. Madero
5760.0820

Depósito Dental Jorsadent
Iztacalco
5558.8907

Depósito Dental Cabrera
Iztapalapa
5744.4576

Depósito Dental Chuy
Iztapalapa
5744.1008

Depósito Dental Domínguez
Iztapalapa
5686.2009
dddominguez@live.com.mx

Depósito Dental Guelatao
Iztapalapa
5745.1248
deposito_guelatao@hotmail.com

Depósito Dental Ludy
Iztapalapa
57446067
d.d.ludy@hotmail.com

Depósito Dental Yuri
Iztapalapa
5701.1717
ddy@live.com.mx

Depósito Dental Corona
Miguel Hidalgo
5527.2402

Depósito Dental Revolución
Miguel Hidalgo
5515.0804

Depósito Dental Jhyre
Milpa Alta
2000.7807

Depósito Dental Dentalmex
Tiáhuac
5842.4131

Depósito Dental San Francisco
Tiáhuac
3871.2639

Depósito Dental Urbident
Tiáhuac
5842.7675
urbident01@yahoo.com.mx

Depósito Dental Mendoza
Venustiano Carranza
4622.0091
yesosdentales@live.com.mx

Depósito Dental Olver
Xochimilco
5653.3762
gracielaolverasanchez7@yahoo.com.mx

Productos Dentales Jasa
Xochimilco
5676.1330

Estado de México

Depósito Dental Jireh
Atizapán De Zaragoza
5825.2716
depositedental_jireh@gmail.com

Depósito Dental Mendoza
Chalco
3092.5361
erandy75@hotmail.com

Depósito Dental Egipdent
Coacalco
3687.4687
depositoegipdent@hotmail.com

Depósito Dental Plaza Magdalena
Coacalco
5865.8723

Depósitos Estrella | Donde puedes adquirir la revista

Depósito Dental Villa
Coacalco
5874.4720

Artículos Vick Dent
Ecatepec De Morelos
5770.2590
vick_dent87@hotmail.com

Depósito Dental Azteca
Ecatepec de Morelos
5775.7160
ddentalazteca@live.com.mx

Vaciado Dental La Fundidora
Ecatepec de Morelos
5699.6813
lafundidora-leo@hotmail.com

Depósito Dental Lowry
Ixtapaluca
4119.5345

Depósito Dental Dentineza
Nezahualcóyotl
2619.8772
acabrerag05@hotmail.com

Depósito Dental del Real
Nezahualcóyotl
5797.1145

Depósito Dental San José
Nezahualcóyotl
5735.4351
pmo_odontologico@hotmail.com

Depósito Dental y Laboratorio Cazam
Nezahualcóyotl
3686.4912

Laboratorio y Materiales
Dentales De Oriente
Texcoco
01595.952.3233
lmdorientehotmail.com

Depósito Dental Alher
Tlanepantla
5565.5938

Depósito Dental ArDental
Tlanepantla
5390.7777

Depósito Dental Alphadent
Toluca
01722.212.9555

Depósito Dental Matamoros
Toluca
01722.212.1394
ddentalmatamoros@hotmail.com

Depósito Dental Pleyadent
Toluca
01722.219.8529
pleyadent@hotmail.com

Escuela de Mecánica y
Prótesis Dental
Toluca
01722.477.9594
escueladeprotesisdental@yahoo.com

Artículos Dentales D D Valle
Valle de Chalco
5971.6469

Internacional

Argentina
Ar-T Dental / Juan Marcos
Buda
Laboratorio Integral de
Estética Dental
www.artdental.com.ar
www.artecinvent.com.ar
E-mail: ar-tec@argentina.com
Msn: jmbuda@hotmail.com
Skype: ar-tec
Tel (0054) 114709-1950
Fax (0054) 114709-2229

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

Chile
Carmen Magdalena
Espinoza Rivas
malena1145@yahoo.es
Movil: 41-231-2932, 9577
5284
Dirección: Casilla 3545
Concepción, Chile.

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

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

Nicaragua
Martín Oviedo
León Nicaragua, Barrio
Guadalupe
Instituto Nacional de
Occidente (ILA)
(505) 23154802
moviedo_285@hotmail.com

Panamá
Centro Especial de Prótesis
Dental Inmediata
(00507) 225-82-61
República Dominicana
José de los Santos
De los Santos Dental,S.A.
Santiago, República
Dominicana
809-241-1342
Cel. 809-430-5659
skype:de.los.santos.dental

USA
Salvador Carrillo
Río Rico 1152, Satula CT,
Río Rico Arizona
rrioricosal@hotmail.com
631-105-7778,
520-285-99-82

¿Quiéres formar parte de nuestros depósitos estrella? Nosotros te decimos cómo. Sólo llama al: 5523.6107 / 01800.633.7400 y un asesor te atenderá

Eventos 2015 | Cursos, Conferencias y Diplomados



DR. CANTATORE EN MÉXICO

Conferencia "Evolución de la preparación del conducto radicular y Protaper Next"
09:00-13:00hrs.
Salones Señorial (Hamburgo 188
Colonia Juárez México D.F.)
7 de Septiembre

Informes: Tel.: 5587-6488 / 5587-6070
Fax: 5368-4946



Taller de montaje de Porcelana. Montaje, estructuras y maquillaje de porcelana.

Fecha: 24 de Julio de Julio 10:30 a.m.
Hora: 10:00 a.m. / Costo: \$2,500
Imparte. IDAcademia
Dirección: Minerva No. 49, Col. Credito Constructor Del. Benito Juárez. México D.F. C.p. 03940.
(0152) 5514.8721
www.ideasdentales.com



Curso Lithium YZR

Julio 24 y 25
Agosto 28 y 29
Costo: \$1,500

Incluye:
• Kit de materiales
• Comida

Informes: 0155.3537.7103 /
0155.5577.1374
info@partialflex.com



Grupo de Estidio Gratuito

Último Sábado de cada mes
6280.8262 / 5687.8536

Más eventos en
tecniadental.com



Subasta Dental

¿Quiéres comprar algo?, ¿Buscas trabajo?
Encuentra todo aquí.

tecnicadental.com/comunidad/anuncios



Publica
tu anuncio
Gratis en
nuestro Portal

VENDO

Vendo Horno INFIRE HTC SPEED marca SIRONA (sinterizado de zirconio) con nada de uso 15 trabajos aprox. con un costo \$155,000.00. Distrito Federal. Interesados comunicarse a los siguientes teléfonos. con Monserrat Angulo. Tels. 55686910, 55684145 55684164 55688599 55525307 Cel. 5512946381

* Los anuncios aquí colocados son total responsabilidad de los anunciantes.

VENDO

Vendo Equipo e instrumental para consultorio dental. Incluye Sillon dental Nipomex, lampara Ritter, Rayos X, Throphi, Trimodular con pieza de alta, pieza de baja y geringa triple entre otros. Informes: 044.5523.32.1808 / 5651.7124. Nelly

Vendo Kit completo de implantes Straumann: 5 Implantes, kit quirúrgico y motor. Todo nuevo. Lo remato por divorcio. Info: 6280.8262 y 5687.8536. México D.F.

OFREZCO

Se busca técnico dental para formar parte de IMPLANART. Que tenga conocimiento de encerar y acrilizado. Favor de comunicarse a los teléfonos : 6795 1312 / 5243 8364. Josefina Franco.

Ofrezco Reparacion de equipo de laboratorio dental. Informes: Mariano Otero 5236 Paseos del Sol. Zapopan, Jal. (0133)3133.1013 cel. 0443310817300. Rebeca ramírez ramírez

INYECTA TODO TIPO DE CERÁMICAS PRENSABLES y obtén Grandes Beneficios
Inyección en frío con el sistema Vector Press

Informes: 5687.8536 / 6280.8262
[facebook.com/prometheusdentalgroup](https://www.facebook.com/prometheusdentalgroup)

VACIADOS DENTALES "XOLA"

**Gerardo Cruz F.
Sergio Alvarez M.**

Calz. De TLALPAN # 689 Bis, Col. ALAMOS

Lunes a Viernes de 8:00 - 20:00
Sábados 8:00 - 14:00
Tel. 5590-9528

ESPACIO MUJERES PARA UNA VIDA DIGNA LIBRE DE VIOLENCIA, A.C.

63% de las mujeres entre 15 y 25 años han experimentado **algún tipo de violencia**, en la mayoría de los casos el agresor es la **pareja de la víctima**

Tu donativo puede ayudar a más mujeres

Tel: 3089.1291 | **#Alzatuvoz**

kuraray

Noritake

KATANA™ Zirconia una nueva generación de Zirconia.

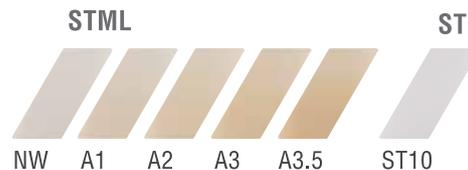
ZIRCONIA CON TRANSLUCIDEZ COMO EL CRISTAL



Esta innovación sobresale por mucho a lo que nuestros competidores ofrecen



STML Super Translúcido Multicapas:
Zirconia dual Multicapas con graduaciones de color y translucidez.



UTML Ultra Translúcido Multicapas:
Zirconia translúcida como el cristal, tiene el mas alto nivel de transparencia.



MDC[®]
DENTAL
comprometidos con la Salud Oral

Manufacturera Dental Continental



Guadalajara: +52 (33) 3833 0833
México D.F. +52 (55) 5547 4747
Gardena, CA. USA: +00 310 352 6980
Lada sin costo: 01 800 3637 800