

IMPACTO TECNOLÓGICO EN LA ODONTOLOGÍA

 Rely on Us

COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN, LA CALIDAD Y LA EFICIENCIA

Ingeniero técnico de profesión e innovador de vocación, Juan M. Molina se incorporó a Henry Schein en diciembre de 2006 como Director General para España y Portugal, tras más de 25 años de experiencia en diferentes puestos directivos en multinacionales americanas y alemanas de la tecnología de la información. Su principal objetivo es convertir a Henry Schein en el socio global de los profesionales del sector sanitario, aportando soluciones de valor añadido y productos que puedan cubrir prácticamente todas las necesidades, para facilitar la eficiencia de las clínicas o laboratorios dentales.

Defiende que la necesidad del I+D+i y la tecnología, no sólo ayudará a modernizar los tratamientos, sino también a los profesionales a mejorar la efectividad de sus clínicas o laboratorios optimizando los costes y aboga por una mayor conciencia de la importancia de la salud bucodental y la orientación al paciente. No obstante, es importante también definir los principios que definen a la Compañía, porque a partir de ellos se construye toda la base de Henry Schein y la estrategia.

La Compañía se basa en 5 Pilares: **clientes, proveedores, inversores, responsabilidad social y el equipo de profesionales** que la compone. El objetivo es ofrecer a los clientes una experiencia única a través del suministro de productos innovadores, servicios integrados y actuando como asesores de confianza para ayudar a los profesionales de la salud a proporcionar la mejor atención al paciente y mejorar la eficiencia de las consultas en gestión y rentabilidad.

A nivel internacional Henry Schein puede sentirse orgullosa de haber sido elegida durante varios años consecutivos por la revista Fortune como una de las Compañías más admiradas del mundo, ocupando el **primer puesto en Calidad de Gestión, productos/Servicios e Inversión a largo plazo** y además reconocida como una de las compañías más éticas por el Instituto Ethisphere. Hay una mención especial hacia la responsabilidad social corporativa: "Helping Health Happen" es el lema del programa Henry Schein Cares para ayudar a los más necesitados a través de organizaciones sin ánimo de lucro y fundaciones especializadas.

Respecto a la industria, Henry Schein es uno de los socios más importantes de los fabricantes líderes del sector, de los Colegios y Asociaciones profesionales. Su compromiso es total en la necesidad de evolución profesional para mejorar la atención al cliente. Los retos de esta compañía son varios y siempre están enfocados en la mejora constante de la eficiencia profesional.

Henry Schein es muy proactiva en la divulgación del llamado "Digital Highway"; persigue la mejora continua del intercambio de información entre clínica, laboratorio y centro de fre-



JUAN M. MOLINA, Director General de Henry Schein España y Portugal

sado. Con estos nació el concepto de **ConnectDental®** que consiste en el flujo de comunicación digital entre clínica y laboratorio dónde una de las últimas incorporaciones ha sido la herramienta innovadora Dentbox de la filial **Infomed**.

Son imprescindibles los servicios de valor añadido para dotar a una clínica o laboratorio de la excelencia en la gestión, y por ello Henry Schein ha creado **Business Solutions**, donde la formación profesional específica por importantes referentes en el panorama nacional e internacional comparten su conocimiento y experiencias para dotar de valor añadido a los profesionales de cara a las innovaciones tecnológicas y a optimizar sus medios para conseguir la mayor eficiencia.

También son conocidos los servicios de financiación y servicio técnico de la empresa, donde gracias a contratos marco con importantes entidades, el cliente puede renovar su parque tecnológico con grandes facilidades de pago y de forma cómoda en cuanto a la amortización demostrada por asesores. Por otra parte, los contratos de mantenimiento personalizados dan la seguridad de aplicar los mejores criterios de prevención y corrección con piezas originales y por personal altamente cualificado repartidos en todo el territorio nacional o bien a través del servicio Help Desk, donde la mayoría de las dudas se pueden resolver telefónicamente.

 HENRY SCHEIN®

Dental Henry Schein
900 10 22 22
dental@henryschein.es

ConnectDental®
900 10 88 88
connectdental@henryschein.es

Infomed
93 414 43 40
infomed@infomed.es

Comunicación Henry Schein
91 360 60 05
comunicacion@henryschein.es

Servicio Técnico
902 41 41 00
proservice.spain@henryschein.es

Producida y realizada por

 **it Digital**
MEDIA GROUP

UN LEGADO DE CRECIMIENTO

A TRAVÉS DE SOLUCIONES INNOVADORAS PARA LOS PROFESIONALES SANITARIOS



Con sede en Melville, N.Y., Henry Schein, Inc. (NASDAQ; HSIC) es el mayor proveedor mundial de productos y servicios sanitarios a los profesionales de la salud dental, médica y animal. La Compañía también sirve a laboratorios dentales, clínicas gubernamentales e institucionales y otros lugares de atención alternativos.

Henry Schein es una Compañía del Fortune 500® y miembro del índice NASDAQ 100®, tiene operaciones o filiales en 32 países, emplea a más de 21.000 personas en su equipo Team Schein y sirve a más de 1 millón de clientes. La Compañía ofrece una amplia selección de productos y servicios, incluyendo soluciones de valor añadido para el funcionamiento de prácticas eficientes y brindar atención de alta calidad. Henry Schein opera a través de una red de distribución centralizada y automatizada, con una selección de más de 120.000 productos nacionales y de marca propia Henry Schein en stock, así como más de 180.000 productos adicionales disponibles para pedidos especiales.

La Compañía también ofrece a sus clientes soluciones de tecnología innovadora y exclusiva, incluyendo software de gestión y soluciones e-commerce, así como una amplia gama de servicios financieros. En España, donde Henry Schein lleva implantada ya 25 años, la empresa se ha posicionado como uno de los más importantes suministradores en el entorno de la clínica privada. Los clientes incluyen clínicas dentales, laboratorios, veterinarias y médicas de diversas especialidades.

Sobradamente reconocida por un servicio de calidad superior, precios competitivos e innovadoras soluciones de valor añadido, la empresa tiene plena dedicación al servicio de nuestros clientes y a mejorar su eficiencia.

EQUIPO DE DIRECCIÓN



JUAN MANUEL MOLINA, Director General de Henry Schein
“En Henry Schein estamos liderando el cambio digital de una manera positiva”.



STEVEN DENNIS, Director de Marketing de Henry Schein
“La tecnología se incorpora para mejorar la eficiencia de los clínicos, y para dar una prestación de mayor calidad a los pacientes”.

EQUIPO DE DIRECCIÓN



ALICIA TEJEIRO, Directora Financiera de Henry Schein
“El entorno que nos rodea se está dirigiendo cada vez más hacia un mundo de servicios globales, queremos prestar al cliente el mejor servicio posible”.



RAQUEL BENTATA, Directora de Servicios de Henry Schein
“Nuestro mayor objetivo ha sido enfocarnos en el cliente y ayudarlo en la gestión de su clínica, y lo hemos conseguido”.



NURIA LORENZO, Directora de Recursos Humanos de H. Schein
“Nosotros hemos incorporado valor añadido a los clientes a través de servicios que sirven para mejorar el rendimiento de su negocio”.



MYRIAM DÍAZ, Directora Comercial de Henry Schein
“Queremos ser socios de valor, no sólo distribuidores, nos importa ayudar en su gestión empresarial para ser más competitivos y capaces de diferenciarse”.

HENRY SCHEIN: UNA HISTORIA DE “¿POR QUÉ NO?”

Por Stan M. Bergman, Presidente del Consejo y CEO de Henry Schein

A lo largo de la historia de nuestra compañía ha habido momentos críticos en los que nos hemos preguntado: “¿por qué no?”. En 1932, Henry y Esther Schein se preguntaron por qué no comenzar un negocio en medio de la Gran depresión. En 1962 nos preguntamos por qué no crear un catálogo dental que se convierta en la guía básica de la industria. En 1989 nos preguntamos por qué no transformar a Henry Schein, una compañía dental de pedidos por

correo de Estados Unidos en un proveedor mundial de productos y servicios de atención médica. Debido a que nos hicimos estas y otras preguntas importantes, y actuamos juntos para responderlas, Henry Schein ahora es el proveedor líder de productos y servicios de atención médica para profesionales médicos, de salud animal y de clínicas dentales; una empresa de Fortune 500® y parte del índice Standard & Poor’s 500 y NASDAQ 100®.



find a better way to serve doctors, dentists and veterinarians?



RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

HS CARES es el programa de responsabilidad social corporativa de Henry Schein, y se basa principalmente en cuatro puntos clave:

1. IMPLICACIÓN DE LOS TEAM SCHEIN MEMBERS. Animamos a nuestros empleados a ser voluntarios y donar su tiempo a realizar trabajos de caridad junto con las diferentes asociaciones de clientes y de proveedores.

2. PROMOVER EL DESARROLLO SOSTENIBLE. Creemos que es necesario proteger nuestro planeta. Nuestro compromiso a favor del desarrollo sostenible se traduce en acciones de reciclaje, la utilización de energías renovables para reducir la huella de carbono de nuestros centros de producción, así como la creación de productos responsables con el medio ambiente.

3. TENER UNA ACTIVIDAD FINANCIERA RESPONSABLE. La gestión ética de nuestra actividad se aplica a todos los niveles.

Estamos comprometidos a respetar las normas más estrictas en materia de cumplimiento y de gestión global de la empresa. Los “Worldwide Business Standards” definen los valores y las responsabilidades de cada empleado de Henry Schein.

4. DESARROLLAR EL ACCESO A LA ATENCIÓN MÉDICA. Tiene como objetivo reducir la disparidad en el acceso a la atención médica y la información en las poblaciones en situación de riesgo y en los países en vías de desarrollo. Este programa está a su vez dividido en tres áreas principales:

- La mejora de la prevención y el tratamiento médico en las poblaciones desfavorecidas.
- Formación de los profesionales sanitarios y administración de tratamientos médicos.
- Promover la diversidad y el respeto a la dignidad de los demás.

[INFORMACIÓN HENRY SCHEIN CARES](#)

3M Science.
Applied to Life.™

3MSM Health Care Academy



3M le invita a estos exclusivos Webinarios

3M Oral Care tiene el placer de invitarle a realizar estos webinarios de forma gratuita.



**Webinario
Adhesión Dental**
Dr. Ivo Krejci

VER AHORA



**Webinario
Toma de Impresiones**
Dr. George Gomes

VER AHORA





LA GESTIÓN ODONTOLÓGICA COMO CATALIZADOR DE ÉXITO PROFESIONAL

El fracaso o éxito de un buen dentista responde, muchas veces, a su nivel de gestión y planificación empresarial. Para el Doctor Primitivo Roig, Director de dentalDoctors Institute of Management, la gestión odontológica no es simplemente una herramienta o una ocupación más de la clínica dental, es además una fiel aliada y compañera del dentista y de su equipo.

Es evidente que el éxito de cada dentista depende de la aplicación en su ejercicio profesional de una filosofía, de un enfoque clínico, de un sistema de gestión, de una organización y de un modo de acción que responderán a una combinación única de distintos factores políticos, culturales, sociales, técnicos, económicos y/o personales. Sin embargo, toda superación profesional comparte o debería compartir un

objetivo común: alcanzar el éxito profesional de forma honesta y ofrecer el mejor servicio posible a los pacientes, y, de este modo, colaborar en el mejor posicionamiento de la Odontología.

CLAVES PARA EL ÉXITO O FRACASO

La mala suerte y los caprichos del destino, tienen cada vez menos peso significativo en el devenir profesional de un dentista y de todo su equipo. Lamentablemente parece ser que aumentan los casos de buenos dentistas que no consiguen aprovechar al máximo sus habilidades técnicas y su talento clínico. Un mal dentista no tendrá nunca opciones de progresar a largo plazo. Sin embargo, para un buen dentista, su fracaso o éxito responderá, en muchas ocasiones, a su buena gestión y planificación empresarial.



Para que una clínica funcione bien necesita una organización, un orden y un sistema. Sin estos requisitos es muy difícil alcanzar un tráfico de pacientes suficiente; una eficiencia del personal auxiliar; una puntualidad horaria; una gestión administrativa; un control económico y un largo etcétera de parámetros profesionales que obligan al dentista a convertirse en un experto director clínico.

Asimismo, la ausencia de planes de carrera profesional; errores de método en la toma de decisiones; no haber estudiado pertinentemente el mercado y su entorno; no haber definido un público objetivo; carecer de sistemas y protocolos de gestión en la clínica dental; no haber comprendido las necesidades y exigencias reales de los pacientes; el uso de técnicas y estrategias de gestión inadecuadas para el dentista; así como a muchos otros factores que se alejan de elementos puramente clínicos que inducen al fracaso de una clínica dental.

FORMACIÓN EN GESTIÓN

La profesión Odontológica está repleta de oportunidades de formación y gestión. El compromiso con dichas áreas de conocimiento, conducirán al buen dentista de una forma más segura hacia sus objetivos, y por tanto hacia el éxito.

Ayer, hoy y siempre será imprescindible combinar la excelencia en la praxis clínica con un correcto enfoque empresarial y gestión de nuestra actividad. Ése será, sin duda, el principio de la

resolución de la inmensa mayoría de amenazas y retos a los que se enfrenta cada dentista y todo el colectivo profesional.

Hoy más que nunca la Odontología necesita dentistas emprendedores, es decir, dentistas volcados en la gestión para mejorar la profesión, crear equipos de trabajo, compartir éxito y contagiar pasión y amor por la Odontología ética y de calidad.

RESEÑA CURRICULAR

El **DR. PRIMITIVO ROIG** es odontólogo y combina su ejercicio clínico en el Centro dentalDoctors de Valencia con su actividad académica centrada en la Gestión en Odontología. Lidera dentalDoctors Institute of Management, y desde hace más de diez años dirige el programa formativo “Diploma en Dirección Clínica y Gestión Odontológica”. En la actualidad es también Lecturer en la Harvard School of Dental Medicine y colaborador habitual de diversas organizaciones del sector dental.

La Odontología necesita dentistas emprendedores, es decir, dentistas volcados en la gestión

Soluciones Profesionales para el sector dental



Rely on Us

- ASESORÍA
- CONSULTORÍA
- FORMACIÓN
- MARKETING DIGITAL
- SOCIAL MEDIA

- DISEÑO DE CLÍNICAS
- SOFTWARE DE GESTIÓN
- PLATAFORMA DIGITAL CLÍNICA-LABORATORIO
- SOLUCIONES INFORMÁTICAS

- CONTRATOS DE MANTENIMIENTO
- SOPORTE HOT-LINE
- FINANCIACIÓN A MEDIDA

 HENRY SCHEIN®
Business Solutions

Solicite más información en:
business-solutions@henryschein.es



www.henryschein.es



 HENRY SCHEIN®
ConnectDental®

Trusted
Digital
Solutions

 HENRY SCHEIN®
FINANCIAL SERVICES

 HENRY SCHEIN®
infomed
Software Sanitario

 HENRY SCHEIN®
PRO SERVICE

AS
arquitectura
sanitaria

 e-brand_dental
by HENRY SCHEIN®

 dDr **dentalDoctors**
INSTITUTE OF MANAGEMENT



“SOMOS REFERENTES TANTO PARA LA INDUSTRIA COMO PARA LOS DENTISTAS”

El objetivo del Laboratorio dental **Félix Gómez Baño** es colaborar con profesionales implicados en obtener resultados terapéuticos predecibles. El conocimiento y la experiencia acumulada, junto con los avances tecnológicos, ofrecen al laboratorio la oportunidad de utilizar los métodos adecuados en la planificación para obtener los resultados personalizados a cada cliente, como explica Félix Gómez Baño en la siguiente entrevista.

¿En qué momento decides incorporar la tecnología a tu laboratorio y cómo la tecnología te ha cambiado la vida profesional?

Quando empiezo en el año 93 en Coruña, la mayor parte de los laboratorios dentales eran laboratorios tradicionales donde todo era un proceso muy manufacturado, donde las prótesis fijas se hacían todas básicamente. Primero se cuadraban en cera, luego esa cera se pierde y se pasa a base en metal y luego se recubren con resina para prótesis esqueléticas, prótesis fijas con cerámica y composite.

Quando empezamos a trabajar, nos dimos cuenta que no existía un protocolo de trabajo predecible. Cuando nos enfrentamos a los primeros maxilares atróficos, con 6 u 8 implantes o incluso 8 ó 10, se abusaba de la capacidad de implantes. Tuvimos que hacer unas estructuras encima que tenían que estar pasivas y atornillar al tacto, y que se vieran radiográficamente también pasivas con la continuidad con

ese implante dental. Eso se hacía con cera y con corona. Andábamos todos mirando técnicas con los alemanes, americanos, italianos, y el primer contacto que se acercó a mi laboratorio dental fue la multinacional sueca Nobel Biocare, que, sobre el año 90 nos dice que las estructuras nos las puede fabricar con unas máquinas y nos podía poner un escáner, que era un lector de la morfología, que nos permitiría mandarlo vía internet y después recibir una estructura pasiva y en titanio, que es biocompatible y ligero. A mi eso me sorprendió, porque resolvía los problemas mecánicos y de pasividad que teníamos. Entonces incorporamos el escáner, aunque el mercado no estaba preparado para trabajar las aleaciones en Cad/Cam.

El hecho que se utilizase muchísimo oro-paladio (Au-Pd) todos estos años, hacía que los costes fueran muy altos en los sistemas tradicionales. En cambio, cuando nos enfrentamos con una estructura de pro-cera en titanio (Ti), maquinada perfectamente, salía más económico, y es ahí cuando empiezo a darme cuenta que todo eran ventajas sobre un problema que es la pasividad. Pero luego surgieron inconvenientes mecánicos, porque las estructuras de titanio son rígidas y el titanio no tiene una elasticidad térmica alta y sólo reciben cerámicas con alto componente sintético. Esto sometido a fatiga constante por la masticación, hacen que sean cerámicas frágiles. Si sumamos el desconocimiento de la hiperpasividad que nace en clínica, la famosa ferulización free con las escayolas adecuadas, se desconocía tanto en



Félix Gómez Baño

clínica como en laboratorio que había que tener en cuenta mucha pasividad y tener cuidado con los materiales que pones encima del titanio (Ti) y sobre todo en grandes maxilares atróficos.

A partir de ahí, podemos decir que en coronas y en puentes no había ningún problema, pero en maxilares atróficos, había que tener cuidado con hacer una prótesis atornillada directa tras implante y recubierta con cerámica. Entonces proponemos a la industria por qué no nos fresan las estructuras en CrCo, ya que es mejor receptor de las cerámicas de alta fusión y tiene un rendimiento mecánico más predecible. Algunos que en su momento eran los líderes consideraron que no era un material 100% biocompatible, y no hicieron caso a los profesionales que demandábamos esta solución mecánica. Eso me obligó a ir contactando con agentes e industria y la primera que me escuchó fue Avinent allá por el año 2003-2005, que me dijo que lo que yo pedía era posible e iban a estudiarlo. A partir de ahí empezamos a fresar las estructuras en CrCo, y con muy buen resultado.

¿Cuándo dejas de externalizar y haces propio este proceso?

En un principio, los protésicos dentales teníamos ciertas limitaciones. Como grandes desconocedores, estábamos más tranquilos mandando el trabajo a que lo hicieran a otro sitio. Cada vez, las facturas eran más altas y los tiempos más largos o los dentistas consideraban que tener una estructura viajando por Europa 15 días antes de que llegue a su clínica, no les parecía práctico. Es cuando algunos protésicos empezamos a preguntarnos por estas máquinas y nos acercamos a esta industria. Entendimos que era posible que esa tecnología la pudiéramos adaptar a los laboratorios denta-



Vídeo de presentación del Laboratorio Dental Fegoba de A Coruña.



les. Algunos de nosotros estábamos acostumbrados a trabajos con el proceso Cad/Cam, fresando zirconios (Zr), cera o resinas, y ahora nos faltaba dar el salto a fresar estructuras en CrCo o Titanio (Ti).

Quiero dejar claro que más importante que reducir los costes, era reducir los tiempos. Si un doctor me pide urgencia porque su paciente lo necesita, ya está en mi mano dar prioridad a ese trabajo, y ese es el motivo que me impulsó a hacer una producción in situ en el laboratorio de fabricación. Otros factores añadidos han sido la rentabilidad, la productividad y la competitividad.

Los laboratorios que incorporamos esa tecnología, y que ya somos referentes tanto para la industria como para los dentistas, también somos acosados por la propia industria, porque muchos fabricantes de im-

plantes han encontrado un nicho muy importante en las estructuras protésicas. Cierto es que, si los laboratorios dentales no pueden hacer este trabajo, tienen que subcontratarlo, pero también es cierto que ese trabajo no debió de salir nunca de un laboratorio.

¿Cómo ves la irrupción del flujo digital en los laboratorios?

No sabemos a dónde va a llegar todo esto. Digo esto porque llevamos unos años trabajando con la tecnología de los escáneres intraorales y los resultados nos están sorprendiendo, tanto a los clínicos que lo manejan con la formación adecuada, como a los protésicos que hicimos los deberes incorporando los escáneres.

Sobre el futuro del flujo digital, posiblemente cambien los sistemas de medición en

boca. Actualmente los estamos soportando con cámaras intraorales tipo 3shape, Omnican... Posiblemente creo que va a cambiar en un futuro, como han cambiado otras cosas. Creo que estas cámaras siguen siendo limitadas, podemos seguir captando más tejido blando y duro y entiendo que el futuro es este.

¿Qué te aporta tu relación con Henry Schein?

Mi relación con Henry Schein en estos dos años es muy positiva, porque no es una comercializadora al uso. Tenéis un valor añadido: la inquietud por los productos tecnológicos. Estáis invirtiendo en tener productos en stock, en KOLs, en presentar las nuevas herramientas de futuro y eso os hace diferentes. Por ejemplo, cuando me decís que vais a vender impresoras 3D, cuando el resto de comercializadores ni se les pasa por la cabeza, tenéis ya las impresoras y dais la formación para que podamos empezar ya a fabricar. Además, tenéis una gran gama de productos, estáis distribuyendo las principales marcas del mundo, no sólo el consumible, sino las máquinas y la formación adecuada para transformar ese consumible, es un valor añadido.

Creo que hoy no nos podemos dedicar sólo a vender producto, hay algo más y mi sorpresa es cuando vuestro equipo directivo, los que estáis en la calle, habéis tenido la humildad de venir a preguntarme qué puedo hacer por ti, y qué puedes hacer por nosotros. Esa actitud me sorprende, porque a veces me encuentro solo para intentar mejorar las cosas. Eso os diferencia con respecto a otras comercializadoras, pues que éstas últimas están para vender y nada más, y no se dan cuenta que tiene que haber más valor alrededor de una venta.

Odontología Digital A su medida

Henry Schein ConnectDental®, es la plataforma de Henry Schein® para la odontología digital, integrando un amplio abanico de opciones innovadoras y tecnologías digitales para cada una de las necesidades de su flujo clínico de trabajo. Nos comprometemos con usted en ayudarle en:

- Mejorar la experiencia del paciente.
- Ejecutar una odontología predecible y de calidad.
- Mejorar su eficiencia y productividad.

Trabajamos para darle las mejores soluciones.

Software de gestión clínica.
Software de tratamiento clínico.
Software de gestión laboratorio.
Marketing de paciente.
Software de educación al paciente.
Imagen digital 2D/3D.
Cámaras intraorales.

Scanners
Unidades de fresado.
Impresoras 3D.
Materiales CAD/CAM.
Implantes dentales.
Sistemas de detección de caries.
Hardware informático.



Asesoramiento de confianza



Soluciones de arquitectura abierta



Plataformas de gestión de software



Conectividad con los laboratorios



Educación, integración y soporte.



Rely on Us

HENRY SCHEIN®
ConnectDental®

Trusted
Digital
Solutions

Henry Schein España S.A.
CIF A-79684783

www.henryschein.es
connectdental@henryschein.es

Dpto. Comercial 900 108 888
Dpto. Técnico 902 414 100





COMPROMETIDOS CON LA INNOVACIÓN, LA CALIDAD Y EL SERVICIO

INFOMED EMPRESA LÍDER EN ESPAÑA EN DESARROLLO DE SOFTWARE SANITARIO

INFOMED, compañía del Grupo Henry Schein, especializada en el desarrollo de [software para la gestión](#) y el uso de tecnologías de la información en el entorno sanitario. Tras 25 años, la compañía ha implantado con éxito su [software GESDEN](#) en más de 10.000 centros sanitarios de todo el país. En la actualidad, cuenta con un equipo profesional y multidisciplinar formado por 150 personas entre su sede central y sus delegaciones, y tiene una presencia internacional en 25 países.

NUESTRO OBJETIVO: LA EXCELENCIA EN LA GESTIÓN DE LA CLÍNICA

En un mercado cada vez más competitivo y cambiante, las clínicas dentales necesitan soluciones centradas en impulsar el rendimiento, para que éstas puedan concentrarse en su servicio básico, la odontología clínica.

La nueva versión del [software GESDEN G5](#), garantiza el incremento de la facturación y los beneficios a las clínicas dentales, convirtiendo el día a día de la clínica en un proceso automatizado, en el que todo funciona como un engranaje perfecto.

NUEVOS PROYECTOS

[Infomed](#) ha sido elegido coordinador del [Plan Dental de Movilidad \(PDM\)](#) por su experiencia, implantación y su compromiso con la excelencia en la gestión de los centros sanitarios.

El [Plan Dental de Movilidad](#) introduce los [dispositivos móviles y APPs sanitarias](#) en las clínicas dentales, para mejorar la calidad asistencial, la comunicación con los pacientes y la eficiencia de los procesos administrativos.

Impulsores del plan



Gesden g5 convertimos buenas clínicas en clínicas excelentes



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

ELIJA EL MEJOR ESCÁNER PARA SU CLÍNICA



2142-01 VISTASCAN MINI VIEW

El compacto para una alta flexibilidad

Escáner con pantalla táctil para formatos intraorales.

Resolución efectiva 22LP/mm – 1100dpi.

Máxima escala de grises 16bit (65536 tonos)

Posibilidad de utilizar sin ordenador.

Solicite más información sobre esta oferta



PACK 005 INTRA + VIEW //

V.SCAN INTRA
V.SCAN MINI VIEW



2143-61 VISTASCAN MINI EASY

El escáner más fácil

Escáner para los formatos intraorales 0 y 2.

Resolución efectiva 22LP/mm–1100dpi.

Conexión vía USB/Red.

Solicite más información sobre esta oferta



PACK 004 INTRA + EASY //

V.SCAN INTRA
V.SCAN MINI EASY



2151-01 VISTASCAN COMBI VIEW

El versátil para todos los formatos

Resol. efectiva 10-22 LP/mm según formato.

Información del paciente y diagnóstico de la imagen.

Posibilidad de utilizar sin ordenador.

Solicite más información sobre esta oferta



Imagen panorámica Vistascan Combi View.

AIRE COMPRIMIDO
ASPIRACIÓN
SISTEMAS DE IMAGEN
ODONTOLOGÍA CONSERVADORA
HIGIENE

Dürr Dental Medics Ibérica. S.A.

C/Serra de la Salut, 11 - nave 6, Pol. Ind Santiga
08210 Barberá del Vallès | Barcelona (España)
Tel. ++34 937 18 33 35 | Fax. ++34 937 29 62 32
www.duerr.de | durr dental@durr dental.com



MI CONSULTA. MI TRATAMIENTO. MI ORTHOPHOS SL.

El nuevo ORTHOPHOS SL ofrece soluciones para las más diversas situaciones de tratamiento. Dispone de una calidad de imagen incomparable, un funcionamiento eficaz y una extraordinaria calidad "made in Germany". Su diseño modular permite el ajuste a sus crecientes requerimientos. Con el SIDEXIS 4 software, el ORTHOPHOS SL dispone de una solución radiológica para todos los flujos de trabajo y para todas las clínicas. **Hoy va a ser un buen día. Con Sirona.**

Más información



CONFIGURE SU
ORTHOPHOS SL:
ORTHOPHOS-SL.COM



ConnectDental®

EL CAMPUS CONNECTDENTAL© DE HENRY SCHEIN OFRECE FORMACIÓN ONLINE CON SU PLATAFORMA E-LEARNIG

E-learning es una plataforma perfecta para complementar sus seminarios presenciales con todas las tecnologías dentales digitales, disponibles también en inglés. Proporciona seminarios web a cargo de ponentes con gran experiencia y expertos del sector, además de videos tutoriales para flujos de trabajo digitales en clínicas y laboratorios.

Disponible desde otoño de 2015 en alemán, la plataforma e-learning online "[Campus ConnectDental©](#)" de Henry Schein ha ofrecido seminarios web bajo demanda y en vivo, así como videos tutoriales, con contenido de aprendizaje fácilmente accesible desde cualquier lugar y en cualquier momento. Pues bien, desde abril de este año, esta plataforma también está disponible en inglés.

Campus ConnectDental© ofrece alta calidad con contenido basado en la evidencia, igualmente interesante tanto para clínicas como para laboratorios dentales. Los seminarios web corren a cargo de ponentes con gran experiencia, expertos del sector y gerentes de laboratorio, los cuales transmiten ideas muy útiles sobre temas relacionados con los aspectos clínicos del flujo de trabajo digital sobre implantología, proceso inteligente y abierto y la gestión de datos para los laboratorios

modernos, técnicas modernas de CAD/CAM, así como conferencias sobre nuevos materiales y equipos.

FORMACIÓN EN TECNOLOGÍAS DIGITALES

Henry Schein se suma a la creciente ola de digitalización dentro de la odontología proporcionando formación en línea. A este respecto, Patrick Thurm, vicepresidente de tecnología, Global Prosthetic Solutions en Henry Schein, afirma que "la plataforma del Campus e-learning ConnectDental© es un complemento perfecto para nuestros seminarios presenciales con todas las tecnologías dentales digitales. En colaboración con muchos de nuestros socios del sector y ponentes con experiencia, ofrecemos contenido práctico y centrado en el usuario de forma interactiva y rápida.

Independientemente del enfoque particular de las partes interesadas, los participantes en el Campus ConnectDental© reciben información de acceso individualizado y amplían su experiencia en los seminarios web individuales. La oferta de seminarios web y tutoriales en el Campus ConnectDental© se amplía constantemente.

"Sabemos que la necesidad de información y de formación es de gran demanda,



Robert Gottlander, Vicepresidente de Marketing Global de Henry Schein, habla del Campus ConnectDental©.

especialmente en el campo de las tecnologías digitales, y ahora estamos en condiciones de ofrecer un programa adicional de formación e información avanzada a través del Campus ©. Todo el mundo puede seleccionar con precisión los temas que son importantes para él o ella desde la comodidad de la oficina o en el hogar", añade Thurm.

Si está interesado en participar en el Campus ConnectDental© [REGÍSTRESE AQUÍ](#)



Henry Schein ConnectDental

Concepto abierto de soluciones digitales



Rely on Us

HENRY SCHEIN®
ConnectDental®

Trusted
Digital
Solutions

Para más información contacte con su asesor comercial, a través del teléfono 900 10 22 22 o visite www.henryschein.es



/HenryScheinSpain



/henryschein_esp

SOLUCIÓN DE HIGIENE INTEGRAL

Los pacientes presuponen el estricto cumplimiento de los estándares de higiene. Sin embargo, dichos estándares no comienzan por los aparatos, sino por el entorno diario de los pacientes. Las normas con respecto a este tema son claras, no obstante, deben adaptarse a la rutina particular de cada consulta. Juan M. Molina, Director General de Henry Schein España y Portugal, da respuesta a algunas preguntas sobre este tema.

¿Por qué las consultas deben integrar un concepto de higiene particular en su día a día?

Las autoridades exigen que la higiene de las consultas se gestione de acuerdo con la normativa y, además, supervisan su cumplimiento. Por ello, les recomendamos a los propietarios de las consultas que hablen con un asesor de su confianza antes de ponerse en marcha para subsanar posibles deficiencias. El problema de la higiene de las consultas no reside únicamente en los propios aparatos de desinfección, esterilización, sellado o tratamiento. Las tareas rutinarias como limpiar y desinfectar los suelos y las superficies, lavarse y desinfectarse las manos, así como llevar puesta ropa de protección deben ser una parte indisoluble del trabajo diario. La higiene sólo puede funcionar de forma eficaz cuando se cierra la cadena higiénica al completo. En cuanto falte un eslabón de la cadena o esta se rompa, el resultado será insatisfactorio y todo el trabajo previo habrá sido inútil.



¿Qué ventajas aporta a la consulta un concepto de higiene?

La seguridad jurídica y la protección de los pacientes y el personal de la consulta son, con diferencia, las ventajas más importantes de la implantación de un concepto de higiene adaptado a la consulta. En caso de disputa legal, el hecho de que todos los procesos se hayan aplicado sin fisuras puede desempeñar un papel esencial. Para la higiene adecuada de la consulta resulta igualmente importante la satisfacción de los empleados y los pacientes y, con ello, la percepción positiva que puede procurar un mayor número de pacientes. Usted puede detectar muy rápidamente si un concepto de higiene funciona y se ha aplicado cuando el personal y sus familiares se tratan en esa misma consulta. Solo cuando se está plenamente convencido de la gestión de la higiene en la consulta, el personal intercede a favor de esta. Los

JUAN M. MOLINA,
 Director General
 de Henry Schein
 España y Portugal



pacientes que ven una consulta limpia y organizada y el personal que experimenta dicha higiene se sentirán seguros y harán publicidad de su consulta.

¿Cuáles son las características que definen una buena gestión de la higiene?

Además de la protección para los profesionales y los pacientes ya mencionada, también hay que contar con el manual de QM que trata el tema en profundidad. En él se recopila la información necesaria que contribuye a garanti-

zar y mejorar la calidad de la consulta. En primer lugar, está la capacidad de implantación. Ningún concepto de higiene funcionará a largo plazo si no se implanta de una forma rápida y sencilla. Sin embargo, con las herramientas adecuadas pueden automatizarse muchos procesos como la gestión de la esterilización. Aquí es donde se aplica el concepto de higiene de Henry Schein.

¿Cuántos gastos se originan en la consulta con la aplicación diaria del concepto de higiene?

Los gastos se calculan teniendo en cuenta muchos elementos y no se puede fijar un importe global. El edificio y las instalaciones, como la sala de esterilización, la sala de espera, los baños, la sala de consultas, deben cumplir los requisitos. A continuación, hay que evaluar si están disponibles los aparatos necesarios y si se encuentran en buen estado, y debe haber instrumentos y materiales que deben cumplir las normas. También es muy importante la competencia técnica demostrable del personal de la consulta. Cuando se den todos estos requisitos fundamentales y se determinen factores como el tamaño de la consulta, el número de personal y otras cuestiones, se puede proponer un cálculo aproximado del tiempo. En principio, puede parecer que conlleve mucho tiempo, pero con nuestro concepto de higiene ayudamos a las consultas para que el cambio de los procesos de higiene no suponga un trabajo adicional que consuma tiempo.

¿Qué papel desempeña la digitalización? ¿En qué áreas entra en acción?

En un concepto de higiene que incluya el procesamiento de datos es importante indagar en los procesos y tareas que se realizan a diario con el ordenador. Por ejemplo: «Esto que estoy registrando aquí, ¿es realmente importante? ¿Se me va a exigir desde el punto de vista legal? En este caso, todavía quedan cuestiones por resolver.

He estado en consultas en las que pasan una buena parte de su jornada elaborando documentación y procesos innecesarios. Normalmente, una comunicación verbal sin la confirmación legal correspondiente puede conllevar un trabajo innecesario diario de varias horas. Por este motivo, las comunicaciones principales ya no se efectúan

“Ayudamos a las consultas para que el cambio de los procesos de higiene no suponga un trabajo adicional”

ni se efectuarán sin respaldo digital. Los plazos de conservación, los controles de mantenimiento, el control de aparatos, el certificado de vacunación del personal, los certificados de formación y reconocimiento, las listas de comprobación, el manual, el registro, los controles, las fechas de caducidad y mucho más dejarán de organizarse únicamente con papel y lápiz. En este caso, hay que aclarar en cada consulta en qué marco pueden aplicarse los procesos digitales. Los sistemas que ofrecemos como empresa de servicios integrales se adaptan a las necesidades de cada consulta.

¿Qué papel desempeña el equipo de la consulta en la gestión de la higiene?

Todo el equipo es responsable de la gestión correcta de la higiene. El propietario y su equipo deben tirar de la madeja y comprender la importancia de una gestión de la higiene que se adapte a la normativa. Los especialistas en odontología ya están cumpliendo su compromiso con vistas al futuro: deben aplicar las directrices de QM en las consultas y todas las normas, instrucciones de trabajo y descripciones de procesos en el trabajo diario con y para los pacientes. Si uno de los miembros del equipo de la consulta no se adapta ni recibe la formación correspondiente, es imposible que funcione ningún concepto correctamente.

¿Qué apoyo ofrece Henry Schein a las consultas en la implantación del concepto de higiene?

Henry Schein quiere ofrecer a sus clientes una solución integral. A ninguna consulta le favorece tener los últimos aparatos cuando no los puede utilizar correctamente o las salas no cumplen los requisitos mínimos. Para nosotros es muy importante colaborar con nuestros clientes a largo plazo, y en nuestra planificación y asesoramiento tenemos en cuenta las necesidades particulares de cada consulta. En principio, somos capaces de cubrir desde la planificación hasta la instalación, la asistencia, las instalaciones técnicas y el tratamiento de datos de todas las áreas.

En la mayoría de los casos, después de inspeccionar la consulta in situ, discutimos con el propietario sobre qué soluciones merecen la pena a largo plazo y cuáles deben aplicarse inmediatamente o en el futuro en varias etapas. Estas medidas vienen de la mano de nuestros proyectistas, técnicos y especialistas técnicos. A continuación, tratamos la cuestión de la inversión necesaria y les ofrecemos un interesante sistema de financiación y leasing. De este modo hemos establecido los cimientos de una gestión de la higiene eficaz a largo plazo para un sinnúmero de consultas.



INFORMACIÓN SOBRE SISTEMAS DE HIGIENE EN ESTE ENLACE:

<https://goo.gl/2G8EQv>



AISLAMAMIENTO Y ODONTOLOGÍA DIGITAL

Por Shane Ricci, DDS, FAGD

El aislamiento del campo operatorio dental es uno de los aspectos más importantes, y a pesar de ello menos considerado, de la odontología restauradora que podemos controlar. Crear un protocolo repetible y cómodo para el aislamiento del área de tratamiento no sólo permite al odontólogo obtener resultados de máxima calidad y consistencia en su práctica odontológica, sino que también incrementa la comodidad, seguridad y satisfacción del paciente.



Muchos odontólogos se enfrentan a las demandas de una consulta en crecimiento con una cada vez mayor carga de pacientes, lo que les hace no prestar tanta atención al aislamiento ideal del campo de trabajo a cambio de poder atender a más pacientes o mejorar la experiencia y la comodidad de los pacientes. A menudo esta percepción tiene una serie de puntos débiles; de hecho, puede acabar volviéndose contra el propio odontólogo, reduciendo la comodidad del paciente y teniendo que dedicar más tiempo a luchar contra lenguas excesivamente curiosas o conductos salivares sobreexcitados. Con sólo unas pequeñas alteraciones de los protocolos empleados actualmente se puede disfrutar de las ventajas de un aislamiento ideal, una mayor comodidad para los pacientes y un flujo de trabajo mejor.

En odontología se describe el aislamiento como “la separación de un diente o grupo de dientes de los tejidos orales y la saliva mediante el uso de un dique de goma, rollos de algodón u otros medios para mejorar el acceso y la visibilidad y controlar la contaminación por líquidos mientras se realizan procedimientos de odontología reparadora u operatoria.” Básicamente, es una forma elegante de decir: mantener la saliva, la sangre y la suciedad fuera del campo operatorio. Todos recordamos nuestros días en la escuela de odontología y cómo los profesores de odontología restauradora nos repetían una y otra vez la importan-

cia de utilizar un dique de goma para la realización de procedimientos de restauración. También recuerdo la frustración de que el dique de goma dejase pasar líquidos cuando estaba en mitad de un arco de restauraciones interproximales.

¿Es realmente tan beneficioso utilizar un dique de goma? ¿Aquellos profesores nos obligaban a utilizarlo simplemente como una retorcida forma de diversión? Yo argumentaría que, de hecho, es una de las cosas más importantes que aprendimos. Muchos dentistas jóvenes siguen utilizando el dique de goma cuando empiezan su práctica profesional, hasta que acaban percibiéndolo como un obstáculo más que como una ayuda. Aunque desde luego el dique de goma plantea algunas desventajas, los beneficios de un aislamiento adecuado del campo operatorio superan ampliamente a los inconvenientes, y además, hay otras opciones de aislamiento que proporcionan todos los beneficios sin las desventajas.

BENEFICIOS CLAVES DEL AISLAMIENTO

Mi práctica profesional me ha confirmado que el aislamiento del campo operatorio dental ofrece una serie de beneficios clave:

- Mejora de los resultados clínicos
- Comodidad y seguridad del paciente
- Seguridad del equipo

Creo que todos podemos observar esta lista y darnos cuenta de que estos aspectos son de gran importancia para nosotros, no sólo como profesionales, sino también en calidad de empresarios, gestores y también si nos ponemos en el lugar de los pacientes.

Mejores resultados clínicos

Las revistas de odontología llevan muchos años publicando artículos relacionados con los efectos adversos de la presencia de contaminantes en las superficies que intentamos restaurar. La fortaleza de las uniones con la dentina y el esmalte se reducen significativamente cuando resultan contaminadas por saliva, sangre, agua o cualquier residuo. Además, resulta mucho más fácil para el odontólogo crear preparaciones consistentes, mejorar la morfología de la restauración



Henry Schein España distribuye Isolite Systems.

y colocar polvos y capturar imágenes intraorales con un escáner digital. Claramente, cuando los tejidos y fluidos del entorno oral están controlados, y la visibilidad es la mejor, podemos realizar un trabajo mejor.

Seguridad y comodidad del paciente

Cuando una turbina está girando a miles de revoluciones por minuto, con una fresa capaz de cortar el esmalte, un pequeño deslizamiento puede causar traumas significativos al paciente. Mantener los tejidos orales retraídos y controlados reduce significativamente los riesgos de trauma accidental. Asimismo, el aislamiento también protege las vías respiratorias del paciente y reduce el riesgo de aspiración o deglución de residuos, que pueden suponer un problema de salud importante. Además, los pacientes se sienten mucho más cómodos si no tienen que saborear las sustancias, a veces de sabor desagradable, que utilizamos.

Seguridad del equipo

Una de las desventajas de utilizar agua como spray refrigerante con aire a presión es el hecho de que aerosolizamos sangre, saliva y cualquier cosa que éstas contengan. Muchos de nosotros hemos visto imágenes de luz negra que muestran lo lejos que pueden llegar nuestros sprays de aerosol, y en general es una distancia mucho mayor que la que habríamos esperado. Aunque no existe ningún caso confirmado de transmisión de una enfermedad mediante sprays dentales, parece de sentido común que mientras mejor contengamos la sangre o los patógenos cuando se liberan, mejor será.

EL MEJOR DE LOS MUNDOS

Durante muchos años he utilizado en mi práctica profesional diques de goma como principal método de aislamiento. Sin embargo, muchas veces era una

lucha utilizarlo. La aceptación del paciente, la dificultad de colocación, la imposibilidad de retirarlo fácilmente y el traumatismo creado por las grapas en los tejidos blandos eran algunos de los problemas. A pesar de las desventajas y peleas que conlleva su uso seguimos perseverando, en la creencia de que el aislamiento es un elemento clave para el éxito clínico. Sigo creyendo en el requisito de tener un buen aislamiento, pero en los últimos años mi principal método de aislamiento ha cambiado. Con este cambio de método he observado un incremento en la satisfacción del paciente y del personal, así como en mi propia satisfacción personal.

La introducción de Isolite (Isolite Systems) en mi práctica profesional ha supuesto un cambio radical. Cada vez que veía en la agenda casos de restauraciones directas en cuadrantes múltiples me daban escalofríos. Sabía que iba a tener que colocar un dique de goma, quizá anestesiarse el paladar para que el paciente soportase las grapas, y después mover el dique varias veces a los cuadrantes que tenía que restaurar.

Ahora veo esos casos en mi agenda y en vez de encogerme me siento animado de ver una agenda completa. Mi eficiencia ha aumentado, lo mismo que mi productividad. Me resulta fácil preparar y restaurar un cuadrante superior y uno inferior de una vez, algo que antes nunca podía hacer con un dique de goma. Me da confianza saber que la succión constante que proporciona Isolite va a mejorar la comodidad de mi paciente, extrayendo constantemente la saliva mediante su succión continua. Y también mantiene mi campo operatorio en perfectas condiciones para que pueda practicar la odontología clínica en las mejores condiciones. Si mi paciente necesita una pausa, se puede retirar el dispositivo y volver a colocarlo en segundos. La garganta queda protegida ante residuos de la aspiración de materiales. Y además, sigo contando con un campo operatorio perfectamente aislado.

ESTUDIO DE CASO DE ODONTOLOGÍA DIGITAL >>

Con la cada vez mayor presencia de escáneres digitales y unidades de tallado en las consultas, el aislamiento sigue siendo tan importante como siempre a la hora de obtener imágenes digitales y cementar las restauraciones. También resulta imperativo contar con un aislamiento ideal para seguir siendo eficientes cuando intentamos ofrecer una restauración en un mismo día. La utilización de Isolite ayuda a realizar todas estas tareas.

El caso expuesto requiere una corona y una cementación en el diente N° 18 debido a una caries interproximal y a una restauración grande previa con composite. El diente N° 18 es una ubicación a la que resulta difícil acceder debido a una serie de factores entre los que están el espacio operativo interoclusal, el movimiento excesivo de la lengua, el exceso de acumulación de saliva, así como la ubicación del tejido bucal y lingual (Figura 1). Con el Isolite colocado, la mayoría de los problemas, si no todos, quedan resueltos (Figura 2).

Se eliminó la restauración anterior y toda la caries, confirmándolo con tinción para detección de caries (Figura 3). Posteriormente se realizó la cementación utilizando Scotchbond Universal (3M ESPE) y material de cementación de curado dual Build-It FR Blanco Opaco (Pentron). A continuación, se preparó el diente utilizando las dimensiones preferidas para una restauración tallada E.max

(Ivoclar) y se colocó un Cordón de Retracción Ultrapak del N° 1 (Ultradent) (Figura 4).

Se utilizó un escáner digital intraoral sin retirar el Isolite para conseguir un aislamiento ideal y poder obtener la imagen del diente y de todas las extensiones de los márgenes de preparación y los dientes adyacentes (Figuras 5a y 5b).

A continuación, se diseñó y talló la corona utilizando bloques de porcelana EMax Milled en tono A2 (Figura 6). Tras el maquillaje y glaseado en la fase "bloque azul" de la corona (Figura 7) se procedió a la cocción en un horno de porcelana.

Posteriormente se sacó la corona del horno de porcelana para que se enfriase (Figura 8). La superficie tallada se sometió a abrasión por aire para eliminar los residuos y se grabó con grabado para porcelana siguiendo las instrucciones del fabricante. Se colocó Silane, se cepilló durante 40 segundos y luego se secó con aire. La restauración definitiva se cementó (Figura 9) con RelyX Unicem 2 (3M ESPE), se realizó una técnica tack cure, y se eliminó el cemento sobrante. Todos los ajustes oclusales necesarios y el pulimentado se realizaron tras la cementación para permitir que la restauración se estabilizase y fortaleciese con el cemento definitivo.



Figura 1. Campo operatorio no aislado para el diente 18.



Figura 2. Trabajando con Isolite en posición.

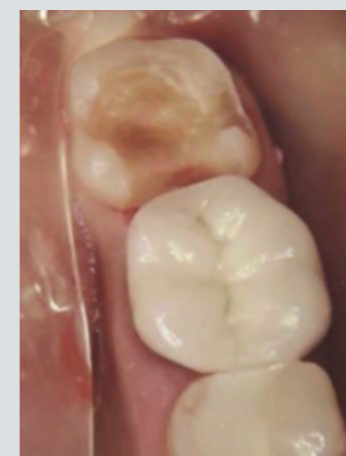


Figura 3. Eliminación de la restauración previa y la caries.

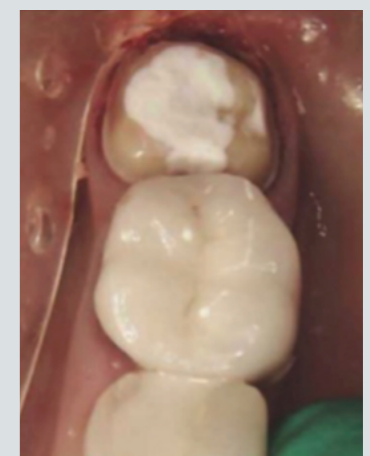


Figura 4. Cementación y colocación del cordón, y diente n° 18 preparado.

DR SHANE RICCI

estudió en el Centro de Ciencias de la Salud de la Universidad de Texas en San Antonio, donde obtuvo su título de odontólogo y realizó la residencia de Formación Avanzada en Odontología General. Ha realizado la Subespecialidad en la Academia de Odontología General, y ha sido seleccionado Dentista Joven del Año por la AGD. El Dr. Ricci también ha sido reconocido por D Magazine como uno de los Mejores Dentistas de Dallas. Ha desempeñado numerosos puestos representativos, entre ellos Presidente de la Academia de Odontología General de Dallas, Miembro de la Junta Directiva de la Sociedad Dental del Norte de Texas, y Director del Club de Estudio de Dentistas Jóvenes. En estos momentos es cotitular de una consulta privada en Plano, Texas.



SISTEMA DE AISLAMIENTO DENTAL CON ILUMINACIÓN LED:

<https://goo.gl/fW7tje>



>> ESTUDIO DE CASO DE ODONTOLOGÍA DIGITAL

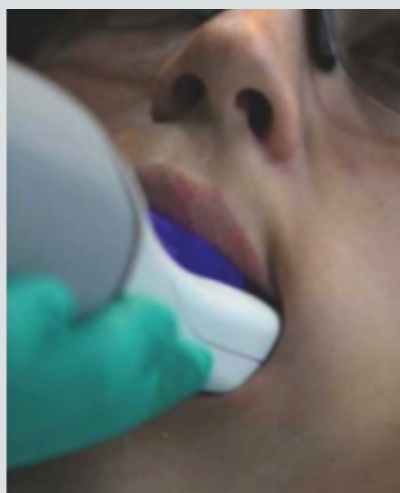


Figura 5a. Obtención de la imagen intraoral.



Figura 5b. Imagen de un diente preparado.



Figura 6. Restauración tallada en "bloque azul".



Figura 7. Maquillaje y glaseado.



Figura 8. Tras cocción en horno de porcelana.



Figura 9. Cementación definitiva.

CONCLUSIÓN

Habiendo tantos aspectos de la odontología que requieren una atención en detalle y una aplicación ajustada a la técnica, resulta imperativo contar con un excelente aislamiento del campo operatorio para conseguir resultados consistentes y de alta calidad de forma cómoda. Mientras más podamos incrementar los beneficios clave del aislamiento y simultáneamente reducir las dificultades y desventajas del aislamiento, mayor probabilidad tendremos de conseguir una consistencia firme.

Tal como demuestra este caso, se puede conseguir el aislamiento en todas las fases del tratamiento restaurador de forma que resulte beneficioso tanto para el paciente como para el odontólogo. Es una situación en la que ambos ganan. Los pacientes de mi consulta prefieren claramente el aislamiento con Isolite frente al dique de goma. En circunstancias tradicionales, el diente N° 18 resulta complicado de restaurar usando dique de goma. ¿Dónde colocamos la pinza? ¿Podría interferir con la cementación o la colocación de márgenes en la preparación? Con el aislamiento mediante Isolite estas preocupaciones desaparecen y se puede realizar una odontología ideal con total confianza.



SEPTODONT. LA ELECCIÓN INTELIGENTE

MANAGING PAIN
FOR YOUR GAIN



www.septodont.es

RACESTYPTINE SOLUCIÓN

INDICACIONES

Agente de retracción que complementa la acción mecánica del hilo de retracción antes de la impresión. Solución de aluminio con efecto astringente y excelentes propiedades hemostáticas.

PRESENTACIÓN

Frasco 13 ml.

Ref. 897-6719



~~P.V.P 27 €~~

20,90 €

DECIDENT

INDICACIONES

Desinfección en frío de piezas de mano, contra-ángulos y turbinas. Sobres mono-uso, higiene y comodidad. Bactericida, micobactericida, fungicida, activo frente a VHB, VIH y virus del herpes tipo I. Sistema exclusivo y eficaz.

PRESENTACIÓN

Caja 24 sobres.

Ref. 333-7382



~~P.V.P 55,35 €~~

45,90 €

TRAY NET

INDICACIONES

Polvo para disgregar alginatos y siliconas de cubetas de impresión. No presenta ningún peligro para las manos.

PRESENTACIÓN

Bote 1kg.

Ref. 897-7446



~~P.V.P 75,85 €~~

59,90 €

ENDOMETHASONE C

INDICACIONES

Cemento endodóntico permanente en base a Eugenol. Radiopaco para un fácil seguimiento a corto y largo plazo. No reabsorbible ni retráctil, para garantizar una obturación estable del canal. Propiedades antisépticas e inflamatorias.

PRESENTACIÓN

Frasco 14 gr.

Ref. 866-3022



~~P.V.P 48,35 €~~

34,90 €

DETARTRINE

INDICACIONES

Pasta de profilaxis para pulido y raspado con flúor. Sabor fresco y agradable. Acción mecánica abrasiva debido a la presencia de Sílice.

*Disponible en otros granulos

PRESENTACIÓN

Bote 45 g.

Ref. 866-3347



~~P.V.P 17,85 €~~

12,70 €

BIODENTINE Múltiples indicaciones



BIODENTINE

INDICACIONES

Silicato tricálcico bioactivo y biocompatible que promueve la curación pulpar y la mineralización de la dentina. Bacteriostático, sin resinas ni eugenoles evitando así, reacciones tisulares, contracciones y tinciones. Fraguado en 12 minutos. Realización del tratamiento en una sola sesión. Múltiples indicaciones entorno a la dentina.

903-4911 BIODENTINE 15 CAPS. X 0,7GR + 15 X 0,2ML SEPTODONT
903-9112 BIODENTINE 5 CAPS. X 0,7GR + 5 X 0,2ML SEPTODONT

Utilice Septanest y gane en confianza.



DISEÑO DIGITAL DE LA SONRISA



Por
Dr. Osman Er

La odontología estética está influyendo a la vida de la gente de forma muy importante. Mejora la sonrisa, la autoconfianza y también las emociones. Resulta muy fácil entender las expectativas de los pacientes, y durante el tratamiento o al final del mismo el paciente puede no gustarle el resultado final. Esto puede suponer muchas sesiones muy onerosas en términos de tiempo y también de costes económicos para conseguir un resultado que le guste al paciente. Para simplificar y poder predecir todo el procedimiento, el Concepto de Diseño de la Sonrisa resulta muy eficaz.



DR. OSMAR ER, Odontología Estética,
Odontología digital e Implantología.



1 PREOPERATORIO



La paciente presentaba diastemas causados por el empuje de la lengua, fractura, rotación y premolares en posición palatina en el arco superior.

2 FIN DEL PRIMER PASO



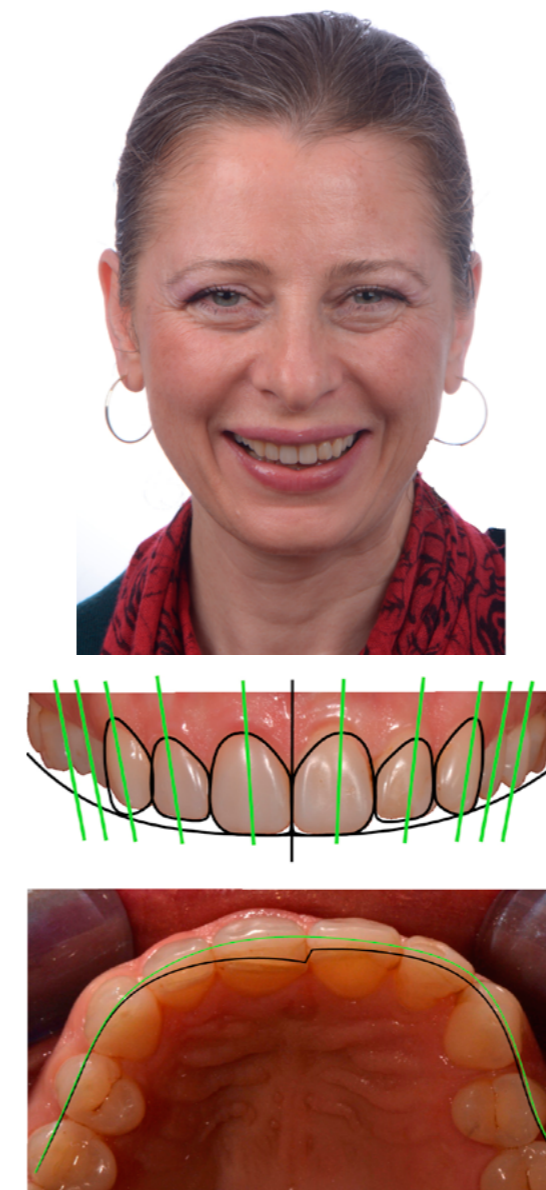
El primer paso consistió en realizar únicamente algunos rellenos con composite para reparar la fractura, cerrar los diastemas y rotar la pieza número 11.

3 FIN DEL SEGUNDO PASO



El segundo paso consistió en realizar carillas directas de composite para alargar las piezas anterosuperiores. Tras cinco años, la paciente no estaba contenta con estas carillas directas de composite, que presentaban algún descascarillado y decoloración. Pero sí le gustaba la forma y quería que se le hiciese una restauración similar.

4 ANÁLISIS DIGITAL DE LA SONRISA



A la paciente se le tomaron fotos y vídeos para evaluar el plano incisal, la línea media y la curvatura de la sonrisa siguiendo el Concepto de Diseño Digital de la Sonrisa. También se utilizaron las imágenes para verificar la simetría, la angulación y el nivel de los tejidos blandos.

5 MODELO DIGITAL 3D



6 PREPARACIÓN GUIADA



Con la ayuda de CEREC Omnicam y de CEREC SW se escanearon las carillas directas de composite como modelo. Posteriormente se realizó la preparación guiada con el fin de contar con un grosor suficiente del material y no eliminar más tejido del necesario. Una vez que las preparaciones estuvieron terminadas se escanearon con CEREC Omnicam.

7 DISEÑO DIGITAL 3D



8 FABRICACIÓN 3D



Se utilizó el modo de diseño copia biogénica para copiar el modelo. Se completaron los diseños 13-22 y se fresaron las restauraciones con bloques de cerámica vítrea de feldspato (Bloques Sirona CEREC) como provisionales. Se fijaron a los dientes por un único punto para facilitar su retirada.

9 CARACTERIZACIÓN Y ACABADO



Las restauraciones también se fresaron en disilicato de litio (Emax) y se enviaron al laboratorio con la impresión de silicona. El técnico dental realizó la reducción y el estratificado empleando el índice de silicona del modelo y realizó unas pequeñas correcciones para ajustarse a las expectativas de la paciente. Mientras realizaba la reducción y el estratificado, el técnico dental también realizó un modelo de cera de las piezas 14,15 y 24 para las formas definitivas y el nivel de los tejidos blandos.

10



Las carillas se grabaron con ácido fluorhídrico al 5% durante 20 segundos y se lavaron. Luego se aplicó silano durante 60 segundos, y a continuación adhesivo y composite. Los dientes se grabaron con ácido ortofosfórico durante 30 segundos. Posteriormente se cementaron con composite de dentina.

11



Para igualar las encías se planificó una gingivectomía de acuerdo con el Diseño Digital de la Sonrisa. Para simplificar el procedimiento, se preparó una llave de silicona a partir del modelo, con el modelo de cera de los premolares. La gingivectomía se realizó con láser de Diodo. Se tomó la impresión en silicona de las carillas de los premolares. No se realizó ninguna preparación de los premolares.

12



El modelo en escayola se digitalizó de nuevo con CEREC Omnicam y las carillas se diseñaron con CEREC SW utilizando el modelo de diseño biocopia. Se fresaron en disilicato de litio y se cristalizaron, y posteriormente se glasearon. Tras la recuperación de los tejidos blandos, se cementaron los premolares de la misma forma que se había hecho con las piezas anteriores.

13



El resultado final resultó satisfactorio para la paciente. Para finalizar el caso se tomaron fotos y videos del resultado definitivo.

Cerasmart™,



descripción paso a paso. Informe de un caso clínico

Dr. Andreas Mattmüller, Oberweser, Alemania

Otro nuevo bloque para las máquinas CEREC en el mercado. Puede que se pregunte: “¿Realmente lo necesitamos?”. Como es natural, siempre podemos argumentar que los bloques existentes funcionan bien y que hasta ahora hemos obtenido resultados perfectos con ellos. Sin embargo, este tipo de argumentos, también impide que se realice ningún progreso.

En el caso de Cerasmart, GC ha conseguido un gran éxito al desarrollar un bloque que combina los beneficios de la cerámica y los composites. Mediante un proceso de producción patentado muy complejo, se ha aumentado de forma significativa la elasticidad y la resistencia a la flexión (231 MPa) del material.

Tuve la oportunidad de probar este nuevo bloque durante la fase de ensayo. Desde el punto de vista clínico, lo que destaca, es el hecho de que los límites de la preparación estén fresados con gran precisión para mejorar la estabilidad a largo plazo de los márgenes. La adaptación del color también es muy buena.

El siguiente informe de un caso clínico se ha elaborado para explicar los distintos pasos utilizados con este material.

Fig. 1 y 2 Diente 37 con defectos significativos en la estructura del mismo sobre todas las superficies.



Fig. 3 y 4 Tratamiento conservador cervical con cemento de ionómero de vidrio Fuji IX y G-aenial Flo A3 de GC.



Fig. 5 Selección del tipo de restauración en el software de CEREC.
Fig. 6 Selección del material.

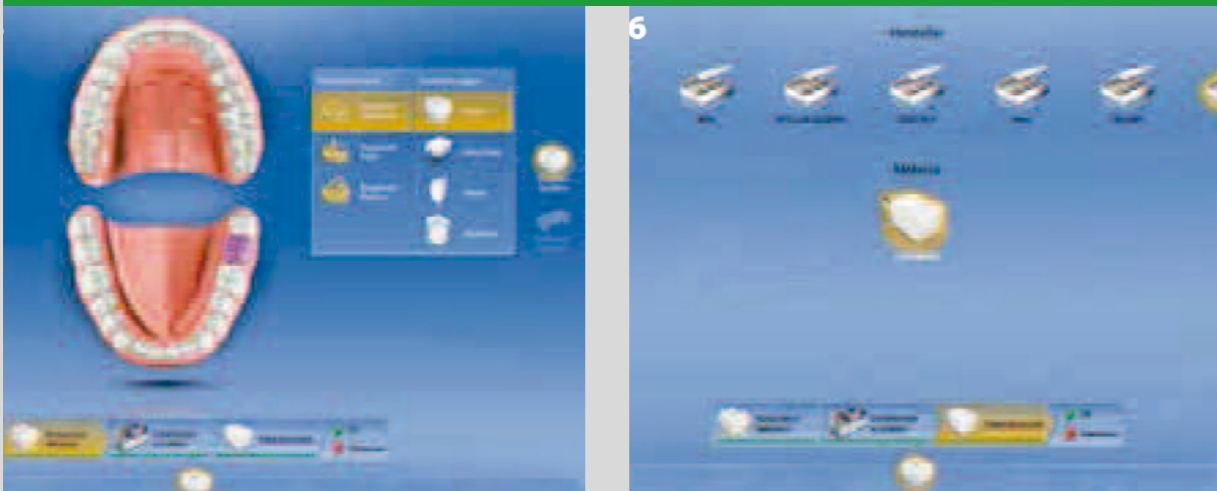


Fig. 7 y 8 Preparación para la impresión óptica.



Fig. 9 y 10 Preparación conforme a los principios de preparación establecidos.

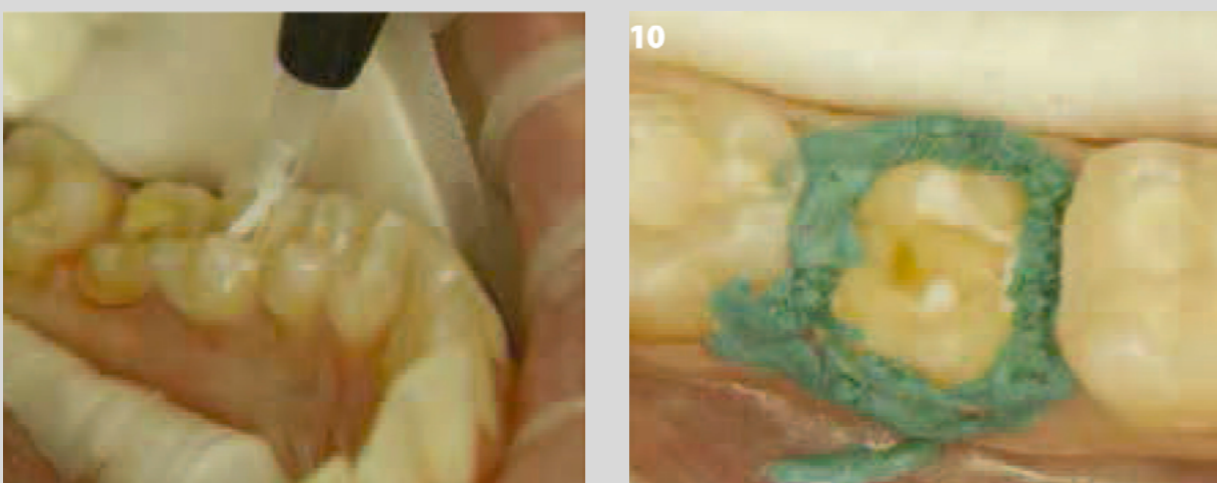


Fig. 11 y 12 Aplicación del polvo e impresión óptica.

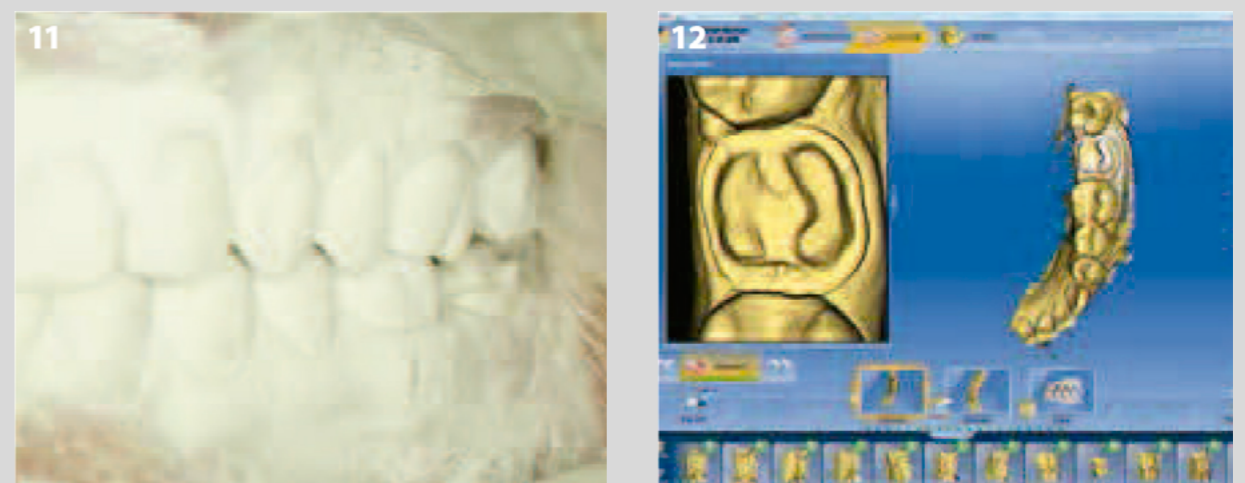


Fig. 13 y 14 Escaneado de la mandíbula antagonista y registro de oclusión.

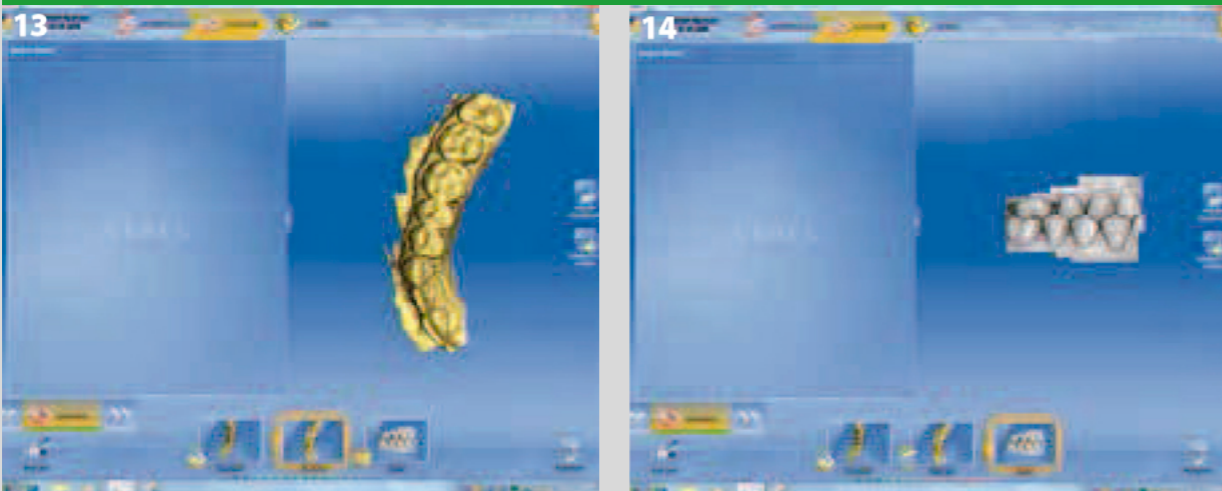


Fig. 15 y 16 Establecimiento de la correlación entre el modelo de preparación y la mandíbula antagonista.



Fig. 17 y 18 Definición de los límites de preparación y el eje de inserción.

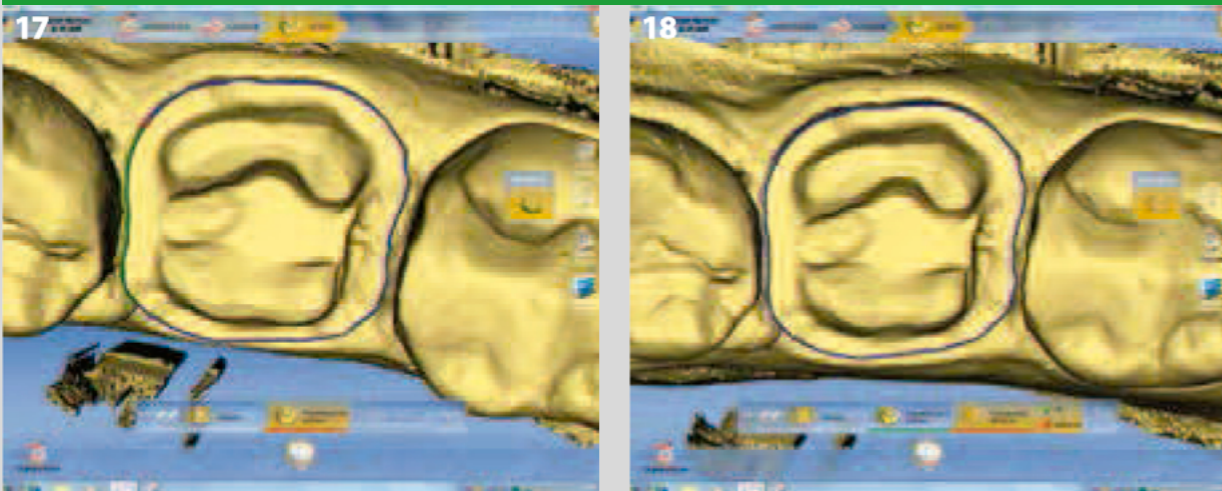


Fig. 19-20 Modelado de la restauración.



Fig. 21-22 Modelado de la restauración (continúa).



Fig. 23 y 24 Configuración de la posición de fresado y del inicio del mismo.



Fig. 25 y 26 Resultado del fresado.

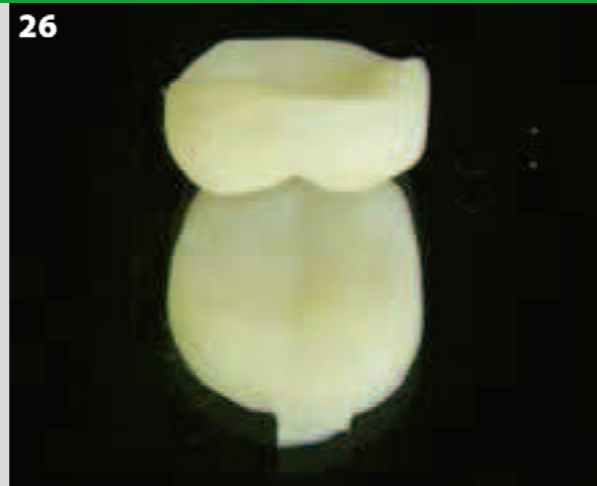


Fig. 27 Preparación para la caracterización: limpieza con arenado con óxido de aluminio de 25-50 μm seguida de limpieza con vapor o mediante un dispositivo de ultrasonidos. Limpieza final con alcohol. Se aplica Ceramic Primer II y se deja secar antes de aplicar Optiglaze Color.

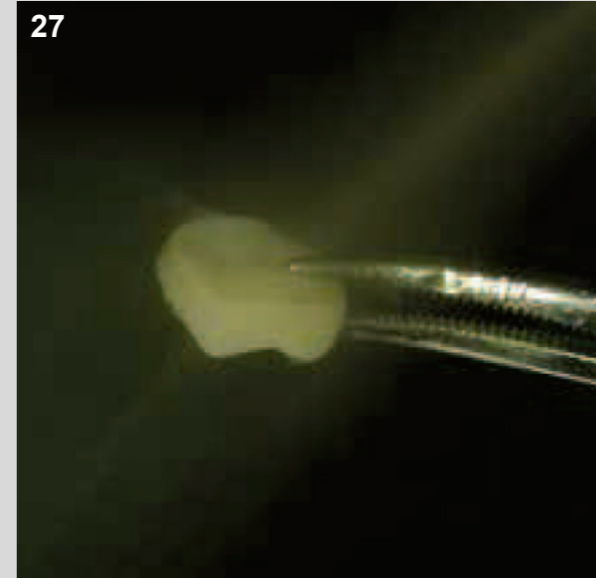


Fig. 28-31 Caracterización individual con Optiglaze Color, utilizando lámpara de polimerización con longitud de onda 400-480nm.

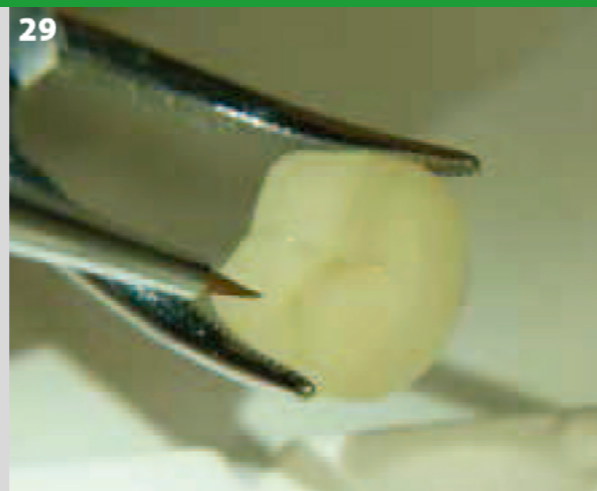


Fig. 32 y 33 Pulido mediante distintas puntas de goma de pulido con grano decreciente (aquí se utilizó, Twist de EVE).



Fig. 34 y 35 La prueba en boca, muestra una adaptación perfecta.



Fig. 36 Colocación del dique de goma



Fig. 37 Preparación para la cementación: limpieza con chorro de arena de 25-50 µm de óxido de aluminio, con presión de 0,2 Mpa, seguida de limpieza con vapor o mediante un dispositivo de ultrasonidos. Limpieza final con alcohol.



Fig. 38 y 39 Acondicionamiento con Ceramic Primer II y secado.



Fig. 40 y 41 Cementación mediante un cemento de resina adhesivo de polimerización dual siguiendo las instrucciones del fabricante.



Fig. 42 y 43 Restauración final in situ. Se puede observar con claridad la adaptación de color de Cerasmart.



Dr. Andreas Mattmüller

Andreas Mattmüller nació en 1956 en Alemania y se graduó inicialmente como protésico dental en 1980. Tras varios trabajos en el sector y como protésico dental, decidió continuar con su carrera y se graduó en Odontología en la Universidad de Múnich y de Frankfurt/ Main en 1987. Posteriormente trabajó como ayudante científico del Prof. Dr. D. Windecker en Frankfurt/ Main de 1987 a 1989, tras lo cual montó su propia consulta en Oberweser. El Dr.

Mattmüller es miembro de varias asociaciones de Odontología, entre ellas la DGCZ (Sociedad Alemana de Odontología Computarizada), la DGZH (Sociedad Alemana de Hipnosis dental), el Z.A.H.N. Círculo de Estudio Dental de Hessen y Baja Sajonia y colabora en la clínica de Ernst- Moritz- Arndt de la University de Greifswald. También participa en el proyecto de garantía de calidad "Ceramic Success Analysis" (Análisis de éxito de la cerámica) de AG Ceramics y

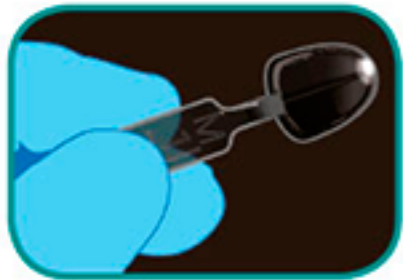
la DGCZ. El Dr. Mattmüller ha publicado en varias revistas sobre temas como la profilaxis y los sistemas de aleaciones y cerámica. También ofrece conferencias a protésicos dentales y odontólogos sobre los temas: Sistema Golden Gate, planificación del tratamiento, métodos de impresión y marketing para consultas. Se centra especialmente en su labor como conferenciante de Cerec y de moderador de varios grupos de trabajo con cerámica



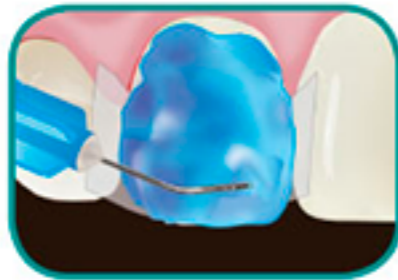
El sistema de moldes único para la elaboración de carillas directas de composite.



Guía técnica



Seleccione el molde que corresponda al diente a restaurar.



Remueva toda la caries de ser necesario y prepare mínimamente el diente. Aplique el grabador.



Aplique el adhesivo y polimerice según las instrucciones del fabricante.



Aplique el composite preferido directamente sobre el diente. No fotopolimerice el composite.



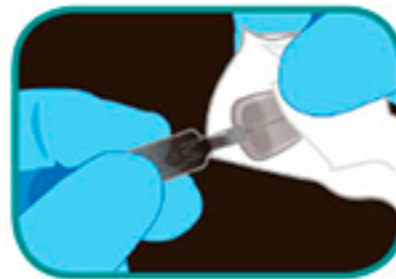
Utilizando el pulgar presione el lado cóncavo del molde seleccionado sobre el diente. Presione firmemente para eliminar las posibles burbujas de aire. Remueva cualquier exceso de composite de la periferia.



Polimerice a través del molde. Remueva el molde Uveneer levantando suavemente el mango. Efectúe una polimerización final directamente sobre el composite.



Retire los excesos de composite. Utilice los pulidores de composite, tiras diamantadas o sierras proximales para una terminación y ajuste mínimos.



Inmediatamente después del uso, limpie meticulosamente el molde con una gasa con alcohol, seque, y embolse el molde para introducir en el autoclave.



Uveneer es un sistema de moldes exclusivo, mínimamente invasivo, que permite crear hermosas carillas directas de composite con forma y simetría predecibles - TODO EN UNA CITA.

Cada molde imita la dentición natural y está diseñado para crear restauraciones anteriores de alta calidad y aspecto natural. Uveneer utiliza tecnologías innovadoras que ayudan al dentista

a lograr brillantes resstauraciones, anatómicamente correctas y en una fracción de tiempo que si las realizamos a mano alzada.

Los resultados son tanto reproducibles como predecibles. Uveneer es un sistema muy versátil que puede ser utilizado para crear de forma rápida y directamente una reconstrucción anterior de uno o más dientes. Utilizable también en restauraciones de Clase III, IV y V. Uveneer es eficaz con cualquier tipo de composite y es tanto reutilizable como autoclavable.

Casos clínicos realizados con Uveneer™



Con Uveneer: 45 minutos para restaurar las piezas 12, 11 y 21



Con Uveneer: 1 hora y 30 minutos, para 6 dientes (incisivos y caninos inferiores)

Área Norte: Tel. 619.558.249 - Área Levante: Tel. 616.982.237

info@ultradent.es - www.ultradent.es

ULTRADENT PRODUCTS, INC.



COBERTURA NACIONAL

SERVICIO TÉCNICO MULTIMARCA

DISEÑO DE CLÍNICAS

INSTALACIÓN Y CONFIGURACIÓN DE SISTEMAS

SERVICIO DE MANTENIMIENTO PERSONALIZADO

TÉCNICOS CERTIFICADOS EN ALTAS TECNOLOGÍAS

Rely on Us

Cuidamos de tu clínica, **cuidamos de tí.**

902 41 41 00 **HENRY SCHEIN®**
www.henryschein.es | síguenos en