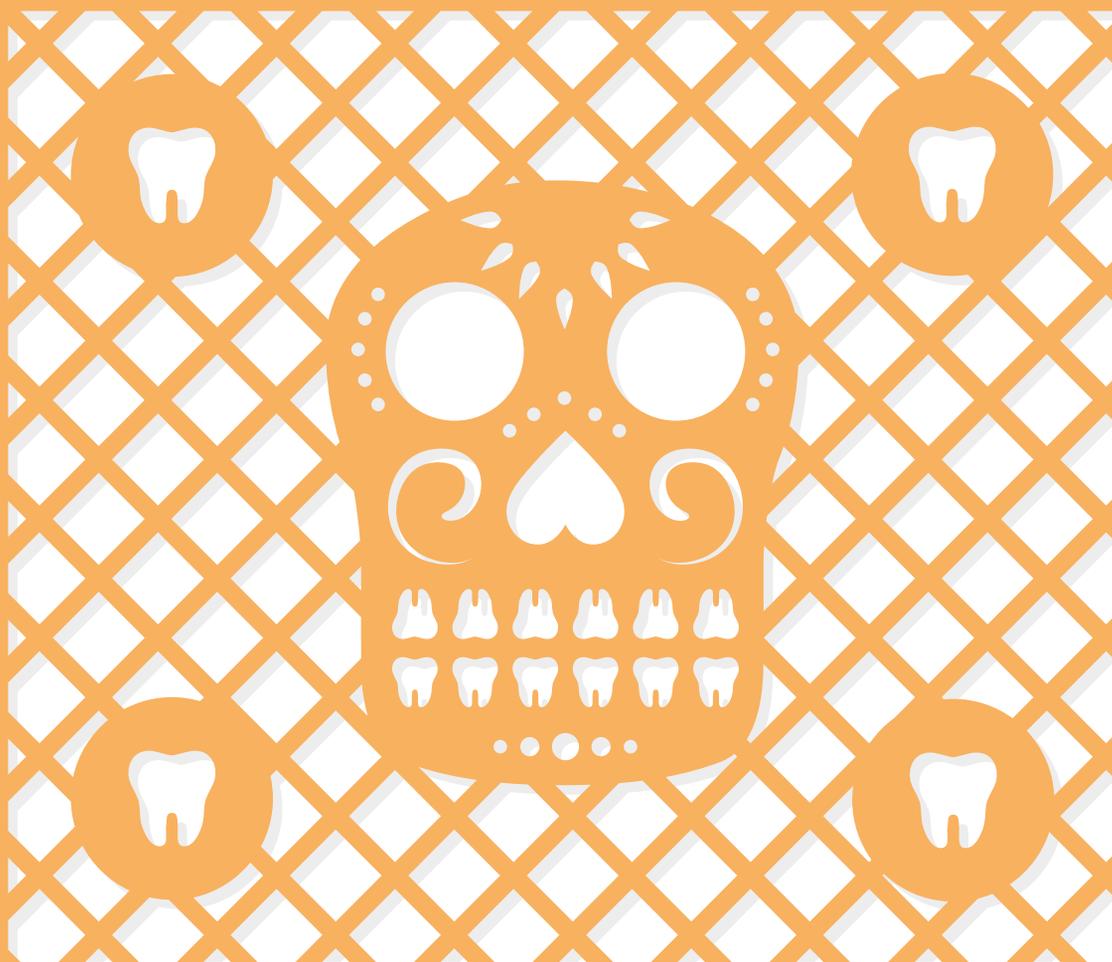


EDICIÓN NARANJA · OCTUBRE-DICIEMBRE 2020

# Dental<sup>®</sup> para cual



**LA COMUNIDAD HECHA PARA Y POR ODONTÓLOGOS**

Casos Clínicos • Comunidad • Eventos • Tendencias • Estudiantes

# AGUJAS

## ZEYCO®

### AGUJAS DESECHABLES



- Tubos de pared de acero inoxidable
- Ultradelgadas con triple bisel
- Cono roscado de polipropileno
- Indicador de orientación de bisel
- Esterilización con rayos gamma

Para mayor información consulta:  
<https://productos.zeyco.com/dpc-agujas-zeyco>



Búscalo en el depósito de tu preferencia o para mayor información contáctanos al +(33) 3208 3806

No. Reg. San.: 2123C2016 SSA    N° de autorización: 193300202C6106

## LA EDITORIAL



## DIRECCIÓN

**Director Editorial:** Dr. Juan Pablo Zepeda  
**Director Científico:** Dr. Héctor R. Martínez  
**Sub-director Científico:** Dr. Gerardo Rivera  
**Gerente de Mercadotecnia:** Lic. Edmundo Navarro

## EDITORES

Dr. Carlos Núñez  
Dra. Andrea Muro  
Dr. René Granados  
Lic. Alessandrini Sahagún  
Lic. Valery Beltrán  
Lic. Alejandra Tellez

## ARTE Y DISEÑO

**Diseño Editorial:**  
Lic. Angélica Ruíz  
Lic. Dianeli de la Torre  
Lic. Diego Zepeda  
**Fotografía:** Lic. Karla Hernández  
**Fotos:** Adobe Stock

## CONTACTO COMERCIAL

Para mayor información, contáctanos al:  
**Tel. (33) 3208 3845**  
O al correo:  
[contacto@dentalparacual.com](mailto:contacto@dentalparacual.com)

## ASESORÍA LEGAL Y REGULATORIA

Lic. Fernando Romero

DENTAL PARA CUAL, Año 3, No. 10, octubre-diciembre 2020, es una publicación trimestral editada y distribuida por Aleaciones Dentales Zeyco, S.A. de C.V. Camino a Santa Ana Tepetitlán N° 2230, Col. Santa Ana Tepetitlán, C.P. 45230, Zapopan Jalisco, México, [www.zeyco.com](http://www.zeyco.com), [fromero@zeyco.mx](mailto:fromero@zeyco.mx)  
Editor responsable: Juan Pablo Zepeda Anaya. Reservas de Derecho al Uso Exclusivo No. 04-2018-032311394700-102, ISSN: 2594-1364, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Licitud de Título y Contenido No. 17168, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Impresa por Polytypo de Occidente, S.A. de C.V., Donato Guerra N° 515 A, Col. Guadalajara Centro, C.P. 44100, Guadalajara, Jalisco, México, este número se terminó de imprimir el 15 de diciembre de 2020 con un tiraje de 10,000 ejemplares.

## CARTA EDITORIAL

Querida comunidad, los saludo con mucho gusto y agradezco por estar con nosotros en una edición más.

A pesar de lo mucho que se ha hablado de todos los problemas y complicaciones ocasionadas por la enfermedad del covid-19 —lo cual lamento inmensamente—, esta vez me gustaría enfocarme en la parte positiva: lo bueno que nos ha dejado esta pandemia; con esto se confirma que hasta de lo malo podemos sacar cosas buenas.

*“Las especies que sobreviven no son las más fuertes, ni las más rápidas, ni las más inteligentes; sino aquellas que se adaptan mejor al cambio.” (Charles Darwin)*

Nunca pensamos que pudiera ser tan rápida la implementación del trabajo en casa y en cuestión de un par de semanas gran parte de la población comenzó su nueva normalidad, como a hacer sus actividades a distancia de los centros de trabajo, escuelas y oficinas, y no solo eso, sino también tuvimos que aprender a comprar todo en línea; a realizar juntas y reuniones en las diferentes aplicaciones disponibles; aprendimos protocolos de desinfección, los cuales nos servirán de aquí en adelante; nos recordó que nuestra profesión es de primera necesidad; nos sirvió para valorar lo que tenemos; lo fácil que todo se puede perder; a darnos cuenta de que somos vulnerables y que debemos aprender a vivir con menos y ahorrar para el futuro incierto, pues el estar preparados puede garantizar más tranquilidad, pero lo esencial es nunca perder la esperanza.

En nuestra revista *Dental para cual*, tuvimos que adaptarnos al entorno, por tanto, decidimos que la edición pasada fuera semestral, así que esta publicación Naranja es con la que cerramos este inesperado y retador 2020. Esperemos disfruten cada una de nuestras secciones.

En *Desde la Raíz* tenemos el honor de contar la historia de alguien que antes del covid-19 ya era experto en los protocolos que se deben tener en los consultorios dentales. Por su profesionalismo, su calidad humana y todo lo que ha hecho por nuestra comunidad dental, lo considero uno de los mejores odontólogos de nuestro país, el Dr. Jaime Mireles, a quien agradezco su participación que seguramente será del agrado de nuestros lectores.

Igual que siempre pusimos gran empeño en conseguir y elaborar información de interés en las diferentes secciones de nuestra revista. Seguimos con el festejo de *Zeyco*, pues este año festeja su 40 aniversario, y en esta edición conocerás algunos de sus datos importantes.

No perdemos de vista los cambios que vivimos a raíz de la pandemia y en *Estudiantes* conoceremos cómo funcionan las clases en línea para Odontología. Asimismo, algunos protocolos de seguridad que se emplean en escuelas, empresas y consultorios para estar más seguros y protegidos. Cuidándonos, podemos cuidar a los demás.

Como es costumbre en nuestra publicación, ofrecemos opciones para ampliar el abanico de productos y materiales que tiene un profesional de la salud oral, alternativas innovadoras e incluso recomendaciones para un modelo de negocio en tu consultorio.

Nuevamente les agradezco por seguir con nosotros fortaleciendo los lazos que unen a nuestra comunidad dental; de igual forma, a todo el equipo editorial, quienes ayudaron a seguir adelante con nuestro proyecto a pesar de las dificultades y limitaciones.

**Juan Pablo Zepeda**  
Director Editorial

# ÍNDICE

EDICIÓN NARANJA



**SOBRE LA  
TECNOVIGILANCIA Y  
ODONTOLOGÍA EN  
TIEMPOS DE PANDEMIA**

Odontología a fondo

Págs. 6 - 7



**QUISTE ODONTOGÉNICO  
CALCIFICANTE  
ASOCIADO A ODONTOMA**

Caso clínico

Págs. 8 - 10



Comunidad

Págs. 12 - 15



**¿Cómo un  
futuro  
dentista  
enfrenta las  
clases en  
línea?**

Estudiantes

Págs. 16 - 17



**ZEYCO  
40 aniversario**

Págs. 18 - 19



Recomendación de producto

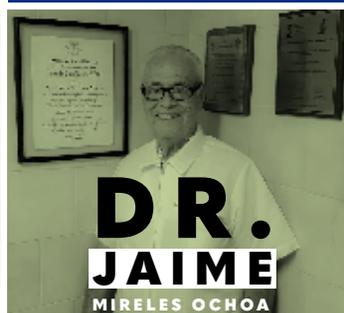
Pág. 20



**HIPOMINERALIZACIÓN  
MOLAR INCISIVO**

Innovando en la práctica

Págs. 22 - 23



**DR.  
JAIME**  
MIRELES OCHOA

Desde la raíz

Págs. 25 - 27



TRANSMISIÓN EN VIVO  
**Dr. Raúl Dueñas**



Eventos

Pág. 29



**GENERA INGRESOS DESDE  
TU CONSULTORIO DE UNA  
FORMA SIMPLE**

Estilo de vida

Págs. 30 - 31



**ZEYCO®  
RECOMIENDA**

Zeyco recomienda

Págs. 33 - 35

**NUEVO**

# CLEAN-CEM

REMOVEDOR DE CEMENTO TEMPORAL



Provisionales sin  
cemento en tan solo  
**10 minutos**

- Sin necesidad de los métodos convencionales como la instrumentación, raspado y tallado.
- Se utiliza también para limpieza de instrumentos como fresas, espátulas, entre otros.

Para más información, escanea el código QR o ingresa a:  
<https://productos.zeyco.com/dpc-clean-cem>



**ZEYCO**<sup>®</sup>

Búscalo en el depósito de tu preferencia o para más información contáctanos al: +(33) 3208 3806.

# SOBRE LA TECNOVIGILANCIA Y ODONTOLOGÍA EN TIEMPOS DE LA PANDEMIA



Hay millones de casos confirmados de personas contagiadas de covid-19 en todo el mundo y al día de hoy no existe vacuna para combatir al virus. Por otra parte, si bien ya se estudian varios medicamentos, algunos de ellos antes autorizados para tratar otras enfermedades, aún no se termina por conocer a fondo su seguridad y eficacia para tratar al nuevo coronavirus.

Esta situación hace que las medidas de prevención y contención de la pandemia residan en gran medida en el uso de dispositivos médicos que sirven como equipo de protección personal (EPP), equipo médico y agentes de diagnóstico: cubrebocas, batas, guantes, caretas, gafas protectoras, gorros desechables, desinfectantes, antisépticos como el gel antibacterial, respiradores, ventiladores, termómetros, pruebas de detección de covid-19, por mencionar algunos. Así pues, ante la llamada “nueva normalidad” es muy posible que usted haya comprado o esté pensando adquirir más dispositivos para reforzar su protección y la del paciente durante su estancia en el consultorio odontológico.

**“Lo más prudente es ser cautos sobre el origen del equipo y materiales que se adquieren y procurar que procedan de fabricantes bien establecidos y con experiencia en el ramo”.**

De ahí que la demanda de estos productos haya aumentado y no son pocos los improvisados que antes atendían otro tipo de giros, quienes han entrado a la cadena de fabricación o distribución. Aunque en varios casos es de reconocer el esfuerzo loable para atender la necesidad sanitaria y apegarse a los estándares de calidad, no siempre estos nuevos productores e intermediarios son conscientes de ello. Lo más prudente es ser cautos sobre el origen del equipo y materiales que se adquieren y procurar que procedan de fabricantes bien establecidos y con experiencia en el ramo. Una manera rápida de verificar que el insumo cumple con las disposiciones de ley es que cuente con un número de registro sanitario, el domicilio de la empresa, fecha de caducidad, teléfono y/o correo electrónico de contacto para reportar incidentes adversos.

En México, la industria establecida de dispositivos médicos se apega a estándares y certificaciones de calidad y seguridad estipulados en leyes, reglamentos y normativas. Una de las normas que ha tenido mayor aplicación durante la contingencia es la NOM-240-SSA1-2012 de la instalación y operación de la tecnovigilancia. Ya que es imposible que exista un dispositivo médico que sea siempre 100% seguro y eficaz con todos los pacientes y en todas las circunstancias, este documento determina las actividades y obligaciones para que los fabricantes, distribuidores, profesionales y demás integrantes del sistema de la salud vigilen la seguridad de los mismos; es decir, la responsabilidad no termina cuando se saca el producto al mercado, sino que se tiene que hacer una vigilancia sistemática de todos los dispositivos médicos hasta que estos son usados por el paciente o usuario final.

Otro de los requerimientos de la norma es que los fabricantes y distribuidores deben tener a disposición y a tiempo completo una Unidad de Tecnovigilancia a cargo de expertos y profesionales de la salud, quienes se encarguen de recibir cualquier notificación de acontecimientos relacionados al uso (o mal uso) de dispositivos médicos donde haya daño a la salud del paciente o usuario (incidentes adversos). Un ejemplo de incidente adverso es cuando falla el ventilador que da soporte respiratorio, lo que causa lesión al paciente, siendo necesaria la resucitación cardiopulmonar. En un escenario odontológico, podría ser una avería en la pieza de mano que provoca daño al paciente.

En este sentido, si el uso del dispositivo médico causa un daño a la salud o representa un riesgo, ya sea porque no siempre funciona de la manera esperada o, por ejemplo, las instrucciones de uso no son claras para los usuarios, la Unidad de Tecnovigilancia debe tomar acciones y medidas preventivas o correctivas para mejorar la seguridad del producto, siempre haciéndolo del conocimiento de la autoridad. En caso de que usted observe un incidente adverso, colabore con esta notificación a la Unidad de Tecnovigilancia. Esto tiene como objetivo final procurar la salud pública y contribuir al bienestar del paciente.

**Zeyco cuenta con una Unidad de Tecnovigilancia que respalda la seguridad de todos sus productos, usted puede enviar sus notificaciones o solicitar información a través de los siguientes medios:**

✉ [tecnovigilancia@zeyco.mx](mailto:tecnovigilancia@zeyco.mx)

☎ +52 33 3208 2656 y 2655

Escrito por

Raúl Rodríguez Ramos



# QUISTE ODONTOGÉNICO CALCIFICANTE ASOCIADO A ODONTOMA

## Presentación de Caso Clínico

D. Paredes Ceseña

Cirujano Oral y Maxilofacial, Universidad de Guadalajara

E. Gutiérrez Cortés

Medicina y Patología Oral, Universidad Autónoma de Guadalajara

J.R. Álvarez Rivera

Cirujano Dentista, Universidad de Guadalajara

C.R. Núñez Vásquez

Cirujano Dentista, Universidad de Guadalajara

### Resumen

Se presenta un caso de Quiste Odontogénico Calcificante asociado a Odontoma (QOCaO), en paciente femenina de 14 años de edad, relacionado a canino permanente incluido en maxilar superior.

El Quiste Odontogénico Calcificante (QOC) fue descrito por primera vez en el año 1962 por Gorlin y colaboradores, se trata de un tumor benigno odontogénico mixto, aunque la mayoría de estas lesiones presentan características quísticas, en algunos casos se presenta como una masa sólida (15%) y su transformación maligna está bien documentada.<sup>1</sup>

### Palabras Clave

Quiste Odontogénico Calcificante, Odontoma, Canino Retenido.

### Introducción

El Quiste Odontogénico Calcificante (QOC) fue descrito como una entidad distinta en 1962 por Gorlin y en 1963 por Gold. Es una lesión rara que solo representa el 2% de todos los tumores y quistes odontogénicos. Es una neoplasia quística benigna de origen odontogénico que muestra células fantasmas en el componente epitelial. Este tumor en ocasiones imita clínicamente y radiográficamente características de un quiste, pero histológicamente y por su comportamiento muestra la característica de un tumor.<sup>2</sup>

Los tumores odontogénicos (TOD), son lesiones exclusivas de los huesos maxilares y mucosa bucal; derivando de células epiteliales, mesenquimales y/o ectomesenquimales que son o fueron parte del proceso de odontogénesis. En la formación del diente, las células ectodérmicas del estomodeo se invaginan y dan lugar a complejas estructuras que junto con el ectomesénquima formarán las piezas dentarias. Los TOD representan hasta el 1% del total de las lesiones de cabeza y cuello. Dada su baja frecuencia y su gran variedad requirió que la Organización Mundial de la Salud (OMS) presentara en 1972 una clasificación que ha permitido el uso de una nomenclatura universal, siendo actualizada recientemente a comienzos del 2017.<sup>3</sup>

Sobre el QOC ha habido un debate considerable sobre si es una neoplasia o un quiste del desarrollo, debido a su comportamiento y características clínico-patológicas. Ahora se cree que el QOC es un quiste del desarrollo que surge de la lámina dental. La enucleación es el tratamiento de elección, la recurrencia es rara y se ha reportado que ocurre en menos del 5% de los casos.<sup>4</sup>

### Descripción del Caso

Paciente femenina de 14 años de edad, se presenta a consulta referida por la especialidad de Ortodoncia, en la exploración clínica se observa ausencia del órgano dentario (OD) #13, presenta expansión de la cortical vestibular entre los OD #12 al 15. Sin antecedentes familiares de consideración. En la radiografía periapical se observa canino superior derecho retenido con presencia de área radiolúcida distal. Fig 1



Fig. 1

Se solicita a la paciente radiografía panorámica para complementar diagnóstico; en el estudio radiográfico se encuentra canino superior derecho retenido y relacionado a zona radiolúcida con borde esclerótico bien delimitado, aparentemente abarca desde distal del OD lateral hasta área de segundo molar, para corroborar lo anteriormente expuesto se solicita una tomografía. Fig 2

Fig. 2



En los resultados obtenidos de las imágenes tomográficas se aprecia una lesión de tamaño aproximado 40x25mm, la cual tiene relación con el OD retenido, y con aparente relación con los ápices de los OD # 12 al 17 por lo que se recomienda a la paciente y a la madre de la misma la necesidad de intervenir quirúrgicamente bajo anestesia general puesto que el tamaño de la lesión implica que el procedimiento sea efectuado en quirófano. Fig 3

Fig. 3



Previo abordaje quirúrgico, se realiza biopsia por aspiración y se obtiene líquido amarillento traslúcido. Fig 4



Fig. 4

Se efectúa osteotomía con fresa quirúrgica #702 para descubrir el OD involucrado, se efectúa la extracción de éste junto con la cápsula epitelial de la patología. Fig 5

Fig. 5



Para disminuir las posibilidades de recidiva y con la intención de realizar una cirugía conservadora, se opta por efectuar un curetaje exhaustivo y limpieza del lecho quirúrgico con la intención de no dejar restos de lesión.

Fig 6

Fig. 6



Para evitar la probable aparición de algún defecto óseo, se decide colocar de una malla (sistema 2.0). Se reposiciona el colgajo y se procede a la sutura con vicryl 3-0. Fig 7

Fig. 7



El examen histopatológico describe una cavidad con zonas de revestimiento epitelial odontogénico de 2 a 4 estratos celulares, estrato basal hiperocrómico, dispuestas en empalizada, se observan secciones de engrosamientos con presencia de abundantes células fantasmas y calcificaciones. Hacia la cápsula se observa presencia de material mineralizado consistente con dentinóide y la presencia de islas de epitelio odontogénico, así como papila dental, dando el aspecto de la formación de un Odontoma. El diagnóstico histopatológico es compatible con Quiste Odontogénico Calcificante, en su cápsula formación de Odontoma. Fig 8 y 9

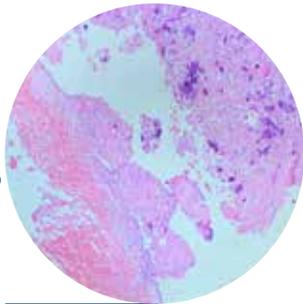


Fig. 8

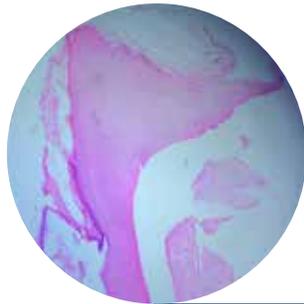


Fig. 9

Posterior al tratamiento quirúrgico y seguimiento durante 5 meses hasta el momento no se encuentran datos de recidiva. Fig 10



## Discusión

El QOC se encuentra relacionado con odontomas en aproximadamente un 24% de los casos, con una predilección del maxilar en el 61.5% de los casos, con una edad media cuando se presenta en los 16 años y la lesión presenta características radiográficas bien definidas tanto radiolúcidas, radiopacas o mixtas en el 80.5%.<sup>5</sup>

Gran parte de las características antes mencionadas descritas por Hirshberg coinciden con este caso clínico.

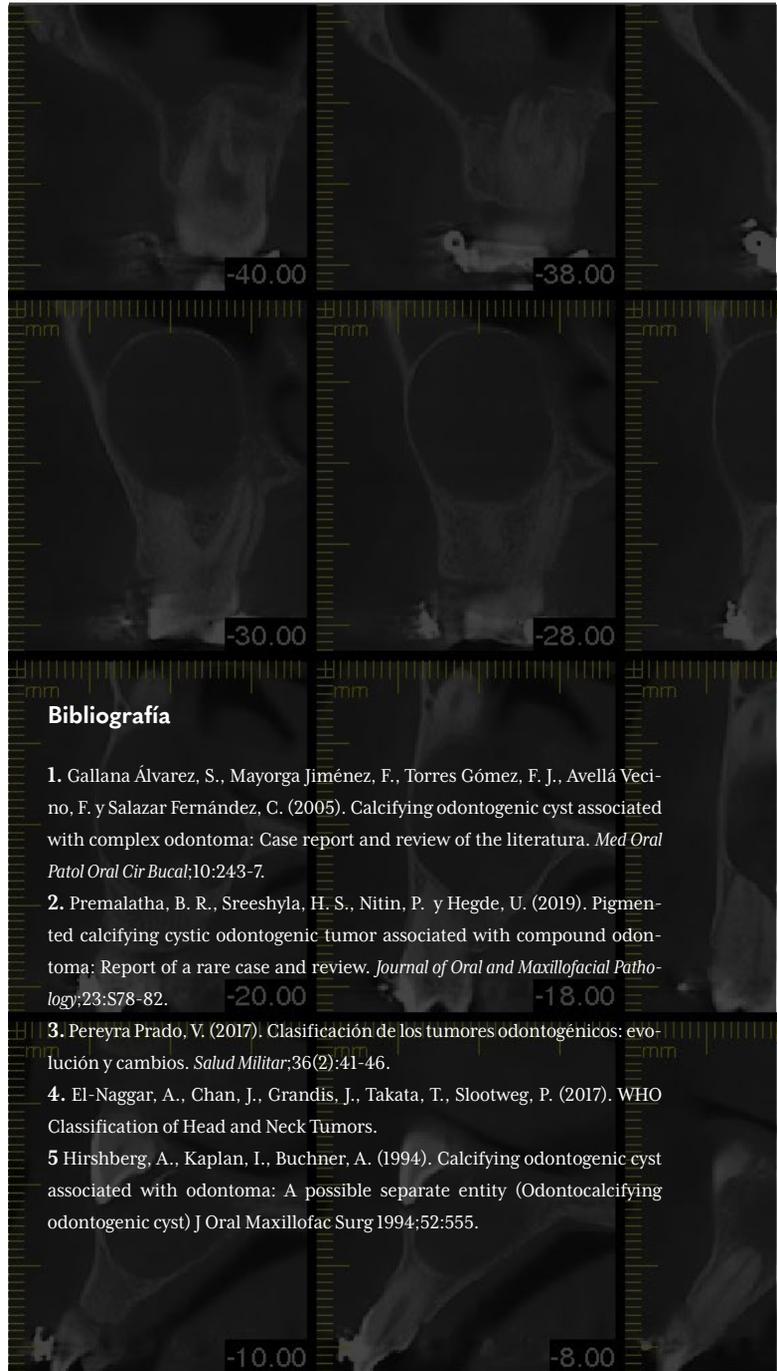
El especialista que refirió el caso sugirió el descubrimiento del canino con la intención de traccionar por medio de un botón ortodóntico, como se puede observar, la paciente se encuentra con aparatología ortodóntica desde que fue referida al servicio de Cirugía Maxilofacial.

Es de suma importancia el diagnóstico previo al inicio de cualquier tipo de tratamiento, contar con todas las herramientas diagnósticas para una correcta planeación.

## Conclusión

Gracias a la nueva clasificación de la OMS en 2017, la descripción del Quiste Odontogénico Calcificante se encuentra más clara y se ha diferenciado de algunos otros quistes o tumores con los que anteriormente se había relacionado.

La relación de un QOC con un odontoma es relativamente frecuente y se encuentra plenamente descrito.



## Bibliografía

1. Gallana Álvarez, S., Mayorga Jiménez, F., Torres Gómez, F. J., Avellá Vecino, F. y Salazar Fernández, C. (2005). Calcifying odontogenic cyst associated with complex odontoma: Case report and review of the literatura. *Med Oral Patol Oral Cir Bucal*;10:243-7.
2. Premalatha, B. R., Sreeshyla, H. S., Nitin, P. y Hegde, U. (2019). Pigmented calcifying cystic odontogenic tumor associated with compound odontoma: Report of a rare case and review. *Journal of Oral and Maxillofacial Pathology*;23:S78-82.
3. Pereyra Prado, V. (2017). Clasificación de los tumores odontogénicos: evolución y cambios. *Salud Militar*;36(2):41-46.
4. El-Naggar, A., Chan, J., Grandis, J., Takata, T., Sloatweg, P. (2017). WHO Classification of Head and Neck Tumors.
5. Hirshberg, A., Kaplan, I., Buchner, A. (1994). Calcifying odontogenic cyst associated with odontoma: A possible separate entity (Odontocalcifying odontogenic cyst) *J Oral Maxillofac Surg* 1994;52:555.

**NUEVO**

# GEL ANTIBACTERIAL

CON HUMECTANTE



**TU SEGURIDAD EN  
NUESTRAS MANOS**

- Mata el 99.9% de los gérmenes
- Alcohol etílico 70% grado USP
- Fabricado en condiciones asépticas

Para más información, escanea el  
código QR o ingresa a:  
<https://productos.zeyco.com/dpc-gel-antibacterial>



**ZEYCO®**

Búscalo en el depósito de tu preferencia o para más información contáctanos al: +(33) 3208 3806.

PROTOCOLOS  
COVID19  
Escrito por  
M. en C. RENÉ GRANADOS

**H**an pasado meses desde que la pandemia por covid-19 se ha convertido en parte de nuestras vidas y esto ha desencadenado una serie de desafíos importantes para el mundo, en donde el conocer y seguir los protocolos de salud sugeridos por las instituciones oficiales es de suma importancia para poder contrarrestar la propagación del virus. Debemos estar siempre atentos a los comunicados ya que estos protocolos pueden cambiar constantemente pues las investigaciones continúan para conocer el comportamiento del virus.

El papel de los profesionales dentales en la prevención de la transmisión de covid-19 ha sido clave, primeramente, al controlar el acceso y la atención rutinaria del consultorio y, por otro lado, extenuando la aplicación de protocolos preventivos.

Recordarán que en la edición Black compartimos con ustedes el artículo elaborado por el investigador Dr. David Masuoka Ito "La Odontología frente al COVID-19", gracias al cual recordamos las siguientes rutas de contagio de covid-19 para comprender mejor su proceso de transmisión.



Covid-19 puede transmitirse directamente de persona a persona mediante aerosoles y gotas contaminadas de las vías respiratorias; la evidencia emergente sugiere que también puede transmitirse a través del contacto y fómites.



Se ha reportado que el periodo de incubación asintomático para las personas infectadas con el virus es de 1 a 14 días y se ha encontrado que, en estudios realizados por el método de cultivo viral, después de 24 días las personas sin síntomas pueden transmitirlo, ya que está presente en la saliva de individuos infectados.



Los pacientes y profesionales dentales pueden estar expuestos a microorganismos patógenos, incluidos virus y bacterias que infectan la cavidad oral y el tracto respiratorio. Los entornos de atención dental invariablemente conllevan el riesgo de infección a covid-19, debido a la especificidad de sus procedimientos, los cuales implican la comunicación cara a cara con los pacientes y la exposición frecuente a saliva, sangre y otros fluidos corporales, así como el manejo de instrumentos punzocortantes.



La transmisión es la preocupación más importante en los consultorios y clínicas dentales, porque es difícil evitar la generación de grandes cantidades de aerosoles y gotitas mezcladas con la saliva e incluso sangre del paciente durante la práctica dental.



Además de la tos y la respiración del paciente infectado, están los dispositivos dentales, como la pieza de mano dental de alta velocidad. Cuando estos dispositivos funcionan en la cavidad bucal del paciente, se generará una gran cantidad de aerosol y gotas mezcladas con la saliva o sangre. Estas partículas son lo suficientemente pequeñas como para permanecer en el aire durante un periodo prolongado antes de que se depositen en las superficies ambientales o ingresen al tracto respiratorio.

En resumen, la enfermedad por COVID-19 tiene el potencial de propagarse a través de gotas y aerosoles de personas infectadas en consultorios y clínicas dentales, por lo que debemos implementar una serie de protocolos que, si bien algunos ya se hacían en el consultorio, hubo otros que de acuerdo con la naturaleza del virus tuvieron que implementarse desde cero y algunos se volvieron aún más estrictos.

En *Dental Para Cual* creemos firmemente que más que arrojarnos al pánico, debemos ser cautelosos, estar informados y sobre todo hacer nuestra parte para disminuir la propagación del virus. En esta edición consideramos importante retomar algunas recomendaciones mencionadas en el artículo antes citado y que son necesarias para proteger al personal dental y al paciente frente al contagio, a continuación revisamos con ustedes los protocolos de prevención descritos por el Dr. Masuoka.

# Protocolo de acceso general al consultorio

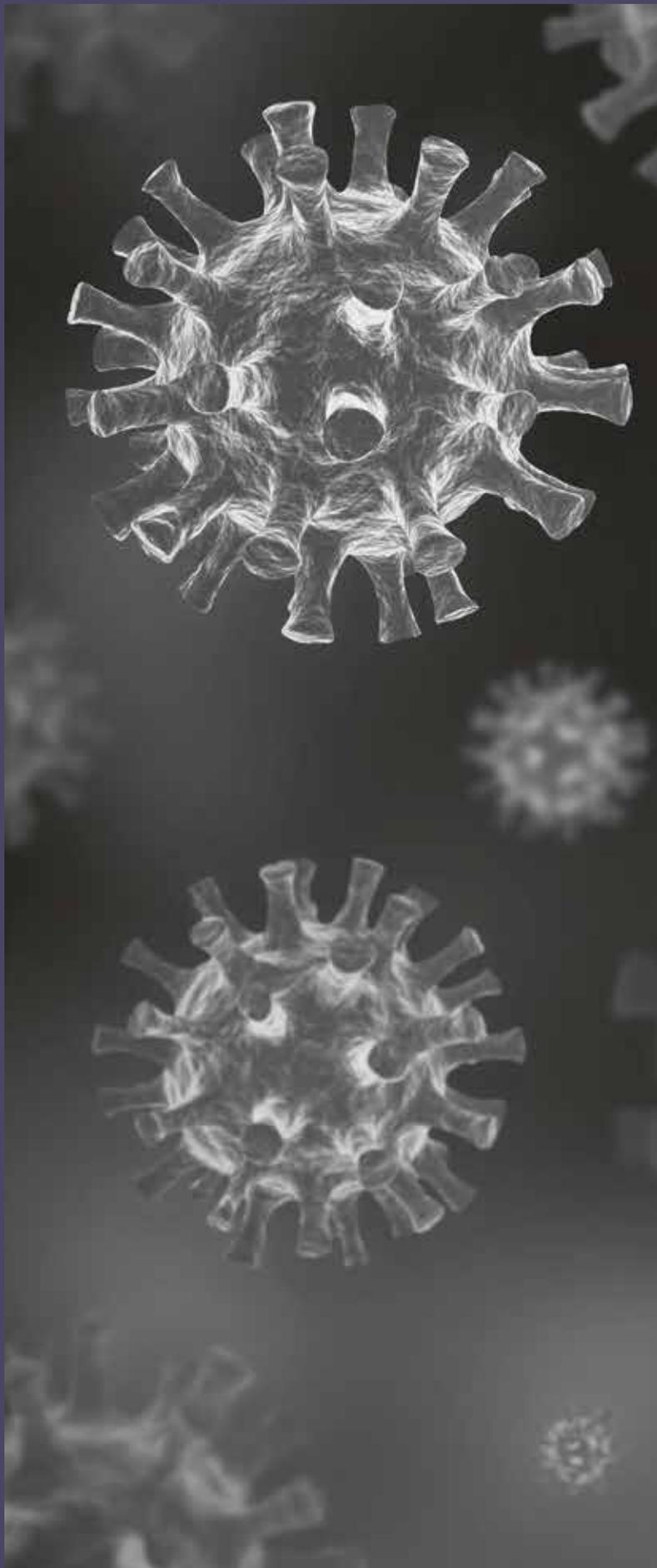
- Establecer un Filtro de Supervisión para la toma de temperatura con termómetro infrarrojo y aplicación de gel antibacterial en manos al ingreso del establecimiento. Asimismo, se deberá restringir el acceso de personas con temperatura arriba de 37 °C o con síntomas catarrales (moqueo, congestión nasal o conjuntival, tos seca o productiva, lagrimeo), asegurar que usen cubrebocas y solicitarles que se aislen y se pongan en contacto con las autoridades sanitarias.
- Cancelar temporalmente el registro de llegada con huella digital, y hacerlo con algún otro medio para los empleados y colaboradores.
- Colocar un tapete sanitizante impregnado de solución clorada al ingreso de personal.
- Si usa uniforme, traerlo de su casa en una bolsa y cambiarse en el establecimiento, lo mismo a la salida, quitarse el uniforme y llevarse dentro de su bolsa para su lavado.
- Los uniformes deberán lavarse diariamente.
- Limpiar y desinfectar el área de trabajo al inicio de cada jornada y al término.
- Escalonar los horarios de entrada, para evitar aglomeraciones al registrar entradas o salidas; mantener siempre la sana distancia.
- Es obligatorio para todos los trabajadores el uso de los elementos de seguridad que le sean entregados (careta, guantes, cubrebocas, etcétera).



# Protocolo para el personal durante la consulta o servicio

- Realizar lavado de manos frecuente y frotar por lo menos 20 segundos (con agua y jabón).
- En puestos de trabajo donde no sea posible proceder al lavado de manos con agua y jabón, hacer uso de gel antibacterial.
- Evitar el contacto estrecho y mantener sana distancia (1.5 a 2.25 metros) entre las personas, en caso de no ser posible usar el equipo de seguridad necesarios como lo son careta, guantes, cubrebocas, etcétera.
- Evitar intercambio de objetos. En caso necesario, lavar y desinfectar objetos antes y después de usarlos, seguido del lavado de manos.
- Al toser o estornudar aplicar el modo de etiqueta.
- Evitar tocarse los ojos, la nariz y la boca.
- Lavado diario de los uniformes. Las prendas textiles deben lavarse de forma mecánica.
- Contar con un sistema de trabajo en turnos, con rotación de empleados para minimizar riesgos sin que varíe la atención y servicio a los clientes.





A manera de conclusión, para reducir la ola de contagios de covid-19 en todo el mundo se han adoptado medidas radicales de distanciamiento social, en las cuales se insta a las personas al aislamiento, a evitar viajar y a no salir a actividades no esenciales. Además, con la llegada de las enfermedades estacionales como el dengue y la influenza, debemos mantener la guardia muy en alto y apegarnos a los protocolos de salud e instrucciones de las autoridades para evitar saturar el sistema de salud.

La mayoría de las personas asumen que todas estas medidas para combatir el virus son temporales, sin embargo, muchos cambios probablemente sean permanentes. Como prestadores en el área de la salud, sabemos que siempre debemos mantener los aspectos preventivos de control de infecciones de manera continua, aunque no exista una pandemia, por tanto, esto nos hace evidente la importancia de seguir estos protocolos de manera correcta y rutinaria.

Referencias bibliográficas:



Páginas 6 - 9 Edición Black (año 2, No. 9) de la revista *Dental para Cual*.

# ¿Cómo un futuro dentista enfrenta las clases en línea?

Es claro que la pandemia que vivimos este año vino a romper la rutina en muchos aspectos. El ritmo y las actividades diarias dieron un giro abruptamente, por eso en *Dental para Cual* no podemos dejar de lado este hecho sin precedentes, el cual nos ha demostrado que el ser humano está expuesto a cambios y debe adaptarse a las nuevas situaciones.

Estos cambios en la rutina fueron muy intensos en las actividades productivas, laborales y educativas. Sin lugar a duda, esta última fue de las primeras que se vio en la necesidad de suspender asistencia a los planteles y aunado a las vacaciones, hizo que se prolongara más el periodo de cuarentena. Ahí es donde aparecieron opciones para no perder los cursos actuales en todos los niveles y se optó por las “clases en línea”. Es común escuchar este término, sobre todo a nivel universitario, en carreras semiescolarizadas o ejecutivas, pero ¿cómo se vive esto en Odontología, una carrera donde sabemos que es necesaria la práctica y la asistencia a clínicas y laboratorios?



## EL ESTUDIANTE DE ODONTOLOGÍA EN LÍNEA

El mundo está cambiando a una velocidad apresurada y con los acontecimientos recientes esta velocidad se aceleró aún más, por lo que la capacidad de adaptación deberá ser una habilidad que se tiene que desarrollar y fortalecer para poder sacar algún provecho de esta situación.

Como estudiante de Odontología presenciaste un gran parteaguas en tu forma de cursar esta carrera con la pandemia de covid-19, desde la migración repentina a clases en línea hasta el cese de los tratamientos y trabajo en clínicas, así como la implementación de nuevos protocolos de seguridad más estrictos para la prevención del virus durante el regreso a la práctica clínica.

Aunque muchas universidades ya contaban con modos en línea, otras preparaban el terreno para entrar de lleno a este sistema; sin embargo, con la aparición del covid-19 este proceso apremió, por lo que tanto profesores como alumnos sin experiencia previa en formación *online* se vieron inmersos en clases no presenciales, lo que conlleva varios retos a tener en cuenta. Hemos analizado algunos de los principales retos a los que te vas a enfrentar durante las clases en línea, así como algunas posibles soluciones prácticas para enfrentar cada uno de estos desafíos:

### CONTAR CON LAS HERRAMIENTAS TÉCNICAS Y DE CONECTIVIDAD NECESARIAS.

Desafortunadamente pueden ocurrir diversos problemas técnicos durante las clases *online*, por ejemplo, que tu computadora se apague repentinamente, tu Wi-Fi esté lento o no logres conectarte a la plataforma o a la clase indicada.

**SOLUCIÓN:** Lo más importante es mantenerte en contacto constante con tus profesores e informarles cualquier incidente que haya pasado durante la transmisión y tener en

cuenta que hay alguna manera para afrontar cualquier problema que se presente en línea, así que mantén la calma hasta encontrar la respuesta.

## FLEXIBILIDAD HORARIA Y AUTOGESTIÓN

Habrás que considerar que el confinamiento por covid-19 provoca que los ritmos del día no sean iguales que en circunstancias normales. Es probable que desde que empezaste con la modalidad remota saltes de tu cama al sillón tan solo 5 minutos antes de iniciar la clase, lo cual es muy cómodo en comparación a las 2 horas o más de preparación que necesitabas antes para llegar a tiempo a la facultad, no obstante, esto puede salirse muy fácil de control si pierdes la regulación de los ritmos del día.

**SOLUCIÓN:** Mantén tus hábitos regulares de sueño, pon tu alarma con el tiempo suficiente para bañarte y prepararte para iniciar las clases en línea, usa ropa cómoda, pero evita estar en pijama, de esta manera podrás preparar tu mente para iniciar con las actividades escolares de forma más productiva.

## MANEJO DE DISTRACCIONES

Mientras estudies en casa o en otros lugares, habrá más distracciones de lo habitual que en un salón de clases, en especial si aún vives con tu familia.

**SOLUCIÓN:** Establece un plan de trabajo semanal donde definas detalladamente qué harás, mediante un horario fijo, compártelo con los demás en tu casa para que puedan respetar tus horarios asignados y logres mantenerte al corriente con todas tus actividades en línea. Asimismo, trata de ser realista con tu horario y precisa objetivos muy concretos y a corto plazo para que puedan ser completados en tiempo.



## MANTENTE MOTIVADO

El no estar físicamente en la facultad y la falta de interacción con tus maestros y compañeros como normalmente lo hacías, pueden llevarte a perder motivación para realizar las clases en línea, iniciar un nuevo módulo o entregar las actividades en tiempo y forma.

**SOLUCIÓN:** Sumado a la creación de tu horario de actividades, debes encontrar un lugar adecuado en tu casa en donde puedas concentrarte y enfocarte en solo una meta, terminar tus actividades programadas del día. No te abrumes al ver todas tus actividades y entregas,

simplemente enfócate en ir terminando tus tareas programadas para ese día y disfruta de la satisfacción cuando veas todas las tareas tachadas en tu planeador al final de la jornada.

## GESTIONA TUS EMOCIONES

Nadie estaba preparado para una pandemia, por lo que sentirte preocupado, ansioso o angustiado es completamente normal. La ausencia de contacto directo con docentes y alumnos puede provocar una sensación de soledad y aislamiento.

**SOLUCIÓN:** Platica con tus familiares y amigos más cercanos acerca de tus emociones y sentimientos respecto al sistema de clases en línea y los hechos relacionados a la pandemia, de esta manera te sentirás más identificado y apoyado para llevar más positivamente tu adaptación a estos nuevos cursos.

## ENTIENDE Y ACLARA LAS EXPECTATIVAS DEL CURSO

La mudanza repentina a clases *online* puede haberte generado dudas sobre la forma en la que se te evaluará o la manera en la que serán impartidos los módulos para el resto del curso.

**SOLUCIÓN:** Debes ser muy proactivo en preguntar a tus profesores cualquier duda que haya surgido en cuanto al programa o los posibles cambios que este sufrirá debido a la pandemia, así estarás seguro y tranquilo sobre la forma en que deberás trabajar para aprobar el semestre.

## CONFIAR EN EL PROCESO DE EDUCACIÓN ONLINE

Al iniciar con las clases *online* es probable que hayas pensado que no te van a servir o que ese sistema no es para ti, lo que te puede generar desmotivación o rechazo en la adaptación a las clases en línea.

**SOLUCIÓN:** Confía en el nuevo proceso de aprendizaje mediante clases en línea, toma cursos adicionales para comprender mejor las herramientas didácticas y mantente en contacto con tus compañeros y docentes para aclarar dudas y compartir información respecto a los cursos.

## CONCLUSIÓN

Finalmente, debes estar consciente que el estudiar en línea requiere un esfuerzo mayor de tu parte para sacarle partido a esta modalidad. Disciplina, constancia y autonomía serán habilidades que lograrás desarrollar con este sistema de educación, lo cual te será de gran ayuda en tu futuro profesional. La organización y planificación serán la clave del éxito en esta nueva aventura de aprendizaje en la que te has adentrado, por lo tanto, exígete y saca el máximo provecho de esta oportunidad que tienes frente a ti.



Escrito por:

M. en C. René Granados

# ZEYCO®

# 40 Aniversario

En el marco del 40 aniversario de Zeyco, la revista *Dental para Cual*, se une a la celebración y extiende sus felicitaciones a esta gran compañía orgullosamente mexicana. Además del reconocimiento por su trayectoria, los felicitamos por pertenecer a la biblioteca de casos de éxito que reconoce el IPADE y utiliza como herramienta de preparación para sus alumnos.

Conoce más de esta experiencia altamente gratificante en palabras de su Gerente de Desarrollo Organizacional, que sin duda podrá inspirarte a ti como dentista y podrá aportar a tu gestión como empresario.

## Nuestro modelo de cultura organizacional: Un modelo reconocido

Históricamente en ZEYCO nos hemos caracterizado por ser una organización que está en continua evolución, buscando fortalecer su negocio a favor de todas las partes involucradas en el mismo. Creemos que, al mostrar a clientes, proveedores, colaboradores y accionistas, el impacto de este enfoque y cómo, poco a poco, nos ha permitido ser una organización referente en el mercado mexicano e incluso internacional, podremos lograr cada objetivo particular y por supuesto los objetivos generales.

Nos enorgullece que muy cerca del cumpleaños 40 de Zeyco, podamos celebrar también que, este enfoque generó un gran interés por parte del IPADE, Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa, escuela enfocada al desarrollo y perfeccionamiento de altos ejecutivos de empresas en México. Dando la oportunidad de documentar, en octubre de 2019, un Caso de Negocio "ZEYCO, DESARROLLANDO COLABORADORES DE CLASE MUNDIAL", de lo que hasta ahora hemos logrado, sirviendo como documento de análisis para quienes se capacitan en esta institución. Pudimos poner a prueba nuestras prácticas organizacionales, demostrando los beneficios de nuestro modelo de gestión y de nuestra cultura organizacional y recibir una retroalimentación que nos permitirá seguir mejorando.

Queremos agradecer al IPADE por considerarnos una empresa digna para ser un caso de estudio, especialmente a los autores del caso, los profesores especialistas en el área de Dirección de Personal del IPADE Alejandro Vázquez y Rodrigo González Souza por el desarrollo y presentación de este caso.





## Zeyco, desarrollando colaboradores de clase mundial

Nuestros fundadores han perpetuado en su filosofía una frase rectora para hacer negocios: *Orat et Labora* (orar y trabajar), la cual enmarca un enfoque humano-cristiano caracterizado por el fomento del trabajo digno y honrado, soportado por una fe sólida acerca de lo que en el futuro podemos encontrar. Esta filosofía nos ha permitido ejercer lo que algunos denominan CAPITALISMO CONSCIENTE, donde lo que más importa es el para qué se genera la riqueza, buscando resolver esta pregunta desde la perspectiva más fundamental posible; lo que genere un propósito trascendental que le dé un sentido profundo a lo que hacemos. Es a partir de esto que en Zeyco hemos declarado este propósito, mismo que da significado a la razón del para qué existe nuestra organización. Dicho propósito dice a la letra:

**“Convencidos estamos de que mejores personas, hacen una mejor empresa y una mejor empresa, a través de sus personas, hace una mejor sociedad”.**

Este propósito establece nuestra prioridad para generar en nuestra gente no solo un enfoque de trabajo por resultados, sino un proceso de cambio verdadero que contribuya con su desarrollo integral. Para vivir este propósito, hemos instaurado lo que nosotros denominamos ADN ZEYCO, el cual es un conjunto de principios y valores que define, desde la perspectiva de nuestros colaboradores y accionistas, lo que significa SER UNA MEJOR PERSONA. Dicho ADN constituye lo que ahora significa nuestro modelo de cultura organizacional, el cual se describe en el siguiente esquema:

Ser responsables en el uso de los **recursos**, la **ejecución** y los **resultados** del trabajo.

Ser responsables en la **relación con otros**, siendo partícipes en su desarrollo.



Estimado amigo dentista y socio de negocio ¿cuál crees que sería el impacto si en nuestra sociedad imperara este tipo de enfoque? ¿Cuál sería el verdadero beneficio que tendríamos como sociedad? ¿Seríamos un mejor país? ¿Un lugar mejor para nosotros y para quienes nos precederán? Estas preguntas son parte del efecto multiplicador que queremos infundir.

Lic. Christian Alfonso Ávila Álvarez  
Gerente de Desarrollo Organizacional de Zeyco.

Ser responsables de nuestro **propio desarrollo** desde una perspectiva integral.

Ser responsables del **impacto** de nuestras acciones en el **medio ambiente**.

# RIVA STAR

## Reinventando el Fluoruro Diamino de Plata

En México, aproximadamente 10 millones de niños entre los dos y cinco años padecen caries (51% del total a los dos años), según datos de la Dirección General de Epidemiología de la Secretaría de Salud, lo que representa un grave problema de salud bucal desde edades tempranas y un reto importante para el odontólogo al llevar a cabo la rehabilitación de un paciente a tan corta edad.<sup>1</sup>

Cada vez toma más auge la Odontología de mínima invasión y sus alternativas para la atención de pacientes con poca o nula cooperación, refiriéndonos no sólo al paciente pediátrico, sino a pacientes con capacidades especiales, geriátricos o con flujo salival disminuido. Por ello, surge la necesidad de nuevos biomateriales que simplifiquen los tratamientos, no solo reemplacen la estructura dental perdida, sino que interactúen con el tejido remanente reparándolo y volviéndolo más resistente a la caries.

Actualmente, vuelve a entrar a escena un compuesto que no ha pasado de moda, más bien toma un segundo aire desde sus primeras aplicaciones hace más de 50 años, ahora con mayor contundencia y evidencia científica: el Fluoruro Diamino de Plata (FDP).



producto a base de Fluoruro Diamino de Plata y Yoduro de Potasio, que en conjunto forman yoduro de plata, el cual disminuye en gran medida esta pigmentación producida por el FDP.<sup>2</sup>

No solo encontraron el gran beneficio de evitar la pigmentación, pues Riva Star se comenzó a indicar para la hipersensibilidad dental.<sup>2</sup> Esto debido a que el precipitado que se forma obstruye o sella los túbulos dentinarios expuestos, lo que impide estímulos del exterior y al ser un producto poco soluble, el efecto además de ser inmediato puede durar hasta por ¡dos años!<sup>4</sup> Así, los pacientes no serán dependientes de pastas, enjuagues o barnices desensibilizantes.

La aplicación de Riva Star es muy sencilla, se puede realizar bajo aislamiento relativo, se pincela el contenido de la cápsula gris (FDP) y en seguida la cápsula verde (Yoduro de Potasio) hasta que de ser un precipitado blanco cremoso se vuelva transparente.<sup>4</sup>

Sin duda, Riva Star llegó a revolucionar la Odontología en México por ser un producto sin igual; es como comprar tiempo a nuestros pacientes, pues retarda o no permite llegar a un ciclo restaurativo dental, dado que brinda una gran versatilidad en sus usos y puede ser de elección en pacientes de todas edades.

El FDP arresta o detiene la lesión cariosa gracias a sus propiedades remineralizantes, antibacterianas y desensibilizantes.<sup>2</sup> La plata destruye la pared celular, interrumpe la división celular y mata a las bacterias; cuando estas han muerto se añaden a las bacterias vivas, la plata se reactiva y continúa matando bacterias en un llamado efecto "zombi".<sup>3</sup>

El FDP reacciona con los iones de calcio y fosfato de la estructura dental y produce fluorhidroxiapatita. Por ello, la lesión de caries se detiene y con una adecuada higiene y control en la ingesta de azúcares, la lesión puede continuar inactiva por largo tiempo.

Si bien, una de las razones por las cuales el FDP dejó de destacar fue por su conocido efecto secundario de pigmentación oscura en el tejido donde se aplicaba. Sin embargo, recientemente la compañía SDI creó Riva Star, un

**Por: Dra. Miriam Herrera Cabrera**

### Referencias

- [https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2019\\_538.html](https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2019_538.html)
- <https://www.sdi.com.au/es-sa/product/rivastar/>
- "Antibacterial activity of silver-killed bacteria: The zombie effect" Racheli Ben-Knaz, Wakshlak Pedahzur y David Avnir. *Sci Rep.* 2015 Ap 23; 5:9555 Universidad de Jerusalén.
- [https://rivastar.com/es\\_ES/](https://rivastar.com/es_ES/)

# Stainbuster®

## Fresa de fibra de vidrio con zircón

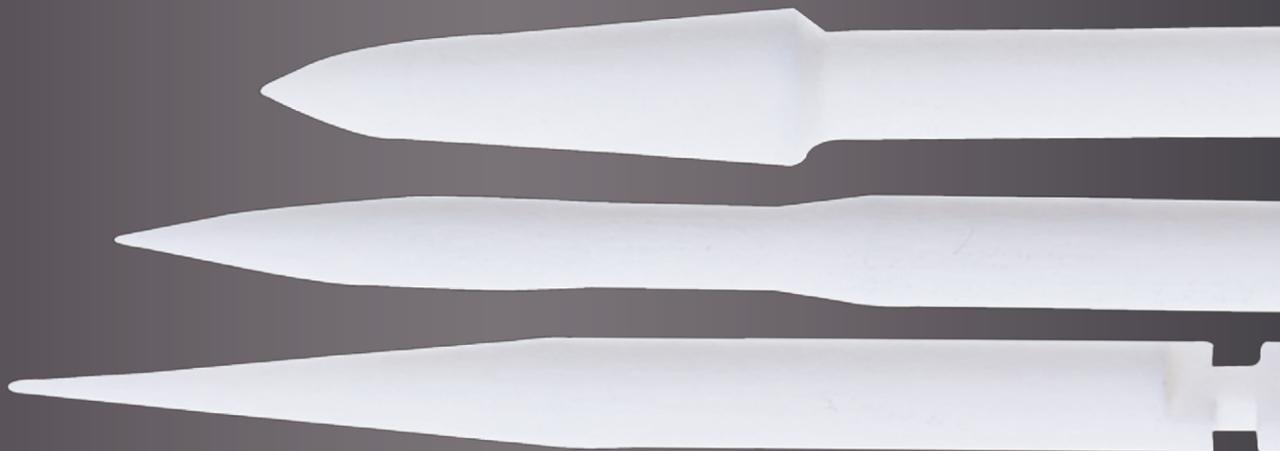
- ▶ Son autoafilables
- ▶ Mantienen continuamente su poder abrasivo
- ▶ Indoloras



*"Las recomiendo ampliamente en la práctica clínica, gracias a la calidad excepcional en la remoción de cementos y a la duración de las fresas, logrando excelentes resultados cada vez que las utilizo."*

**Dr. Roberto Espinosa** Cédula Maestría: 08787369

*\*Aviso legal, el presente comentario se trata de una opinión personal.*



# HIPOMINERALIZACIÓN MOLAR INCISIVO

## Un reto para el odontólogo

**Dr. Jorge Casián Adem**

Especialista en Odontología Pediátrica. Expresidente de la Academia Mexicana de Odontología Pediátrica.

La hipomineralización molar incisivo (HMI) es una condición encontrada comúnmente en el consultorio dental y con una prevalencia muy variable que va del 20 y hasta el 40% de la población. Se considera que actualmente uno de cada seis niños en el mundo presenta hipomineralizaciones dentales en sus diferentes grados de expresión. A pesar de que existen muchas hipótesis referentes a la causa o etiología de la HMI, no tenemos claro actualmente cuál es la verdadera causa ni cómo podríamos prevenirla.

El término hipomineralización molar incisivo fue descrito en Europa en el año 2001 por Weerheijm y se define como una “hipomineralización de origen sistémico que presenta defectos en la calidad del esmalte en uno o hasta los cuatro primeros molares permanentes, frecuentemente asociados a defectos en el esmalte en los incisivos”.

Incisivos hipomineralizados llegan a causar importantes problemas estéticos para los pacientes, lo cual afecta su autoestima, seguridad, relaciones sociales y emocionales. Existen diversas alternativas de tratamiento que intentan proteger y enmascarar las opacidades y defectos en la superficie vestibular; estos van desde la microabrasión del esmalte, la microabrasión química e infiltración de resina, hasta la reconstrucción con resinas compuestas o coronas para casos de destrucciones extensas.



## CASO CLÍNICO

Se presenta el caso de una niña de 9 años de edad con HMI. La paciente mostraba algunas manchas blancas, amarillas y marrones en los incisivos superiores, siendo el lateral superior del lado izquierdo el diente más afectado (Figura 1).



**Figura 1.** Aspecto inicial en el que se observan zonas hipomineralizadas en el esmalte de los incisivos superiores

Con el propósito de proteger el esmalte hipomineralizado y de mejorar el aspecto estético, se decidió realizar una microabrasión química del esmalte para posteriormente infiltrar la resina de acuerdo con el protocolo sugerido por el fabricante del producto (Icon DMG). Se aislaron los dientes anteriores superiores con dique de hule (Figura 2).



**Figura 2.** Aislamiento con dique de hule

Se realizó una primera aplicación de ácido clorhídrico con carburo de silicio, frotándolo con una copa de hule, esto con el fin de limpiar y precondicionar la superficie del esmalte. Posteriormente se aplicó el ácido clorhídrico (Icon-Etch), frotándolo ligeramente y permitiéndole actuar por un periodo de aproximadamente dos minutos; después de enjuagar con agua, los dientes se secaron y se repitió la aplicación del ácido en tres ocasiones y por el mismo periodo de tiempo de acuerdo a las instrucciones del fabricante (Figura 3).



**Figura 3.** Aplicación del Icon-Etch

Después se enjuagaron y se secaron los dientes, luego se aplicó el etanol (Icon-Dry) con el propósito de remover toda la humedad y obtener una superficie completamente seca (Figura 4), para finalmente proceder a la infiltración de la resina (Icon-Infiltrant) por dos ocasiones (Figura 5).



Figura 4. Aplicación del Icon-Dry



Figura 5. Infiltración del esmalte con resina Icon-Infiltrant

Una vez fotocurada la resina, se retiró el dique de hule, se removieron los excedentes de resina y se pulió suavemente la superficie vestibular de los dientes con hules y lijas de grano extrafino.

El resultado final fue muy satisfactorio. El esmalte se siente y aprecia terso y desde una “distancia social” las manchas pasan prácticamente desapercibidas (Figuras 6 y 7).



Figura 6. Aspecto clínico una vez retirado el dique de hule



Figura 7. Resultado final

La infiltración del esmalte hipomineralizado parece ser una alternativa segura, eficiente, no costosa, con resultados inmediatos y, sobre todo, es una medida extremadamente conservadora. Por otro lado, hasta ahora no se conocen ni se han reportado efectos adversos por la infiltración de manchas blancas e hipomineralizaciones.

#### Referencias bibliográficas:

1. Auschill, T. M., Schmidt, K. E. & Arweiler, N. B. (2015). Resin Infiltration for Aesthetic Improvement of Mild to Moderate Fluorosis: A Six-month Follow-up Case Report. *Oral Health Prev Dent* 13, 317-322.
2. Borges, A. B., Caneppele, T. M., Masterson, D. & Maia, L. C. (2017). Is resin infiltration an effective esthetic treatment for enamel development defects and white spot lesions? A systematic review. *J Dent* 56, 11-18.
3. Duarte, M. B. S. & Hilgert, L. A. (2017). Infiltração resinosa: tratamento microinvasivo para melhoria estética de lesões cariosas e hipomineralizadas de esmalte. (R. Monte Alto, comp.) En *Reabilitação Estética Anterior*. Napoleão.
4. Hilgert, L. A. & Leal, S. C. (2017). Resin Infiltration: A Microinvasive Treatment for Carious and Hypomineralised Enamel Lesions. (E. Eden ed.) En *Evidence-Based Caries Prevention*. Springer, 123-41.
5. Jalevik, B. & Noren, J. G. (2000). Enamel hypomineralization of permanent first molars: a morphological study and survey of possible aetiological factors. *Int J Paediatr Dent*, 10(4), 278-89.
6. Johnsen, D., Krejci, C., Hack, M. & Fanaroff, A. (1984). Distribution of Enamel Defects and the Association with Respiratory Distress in Very Low Birthweight Infants. *J Dent*, 63(1), 59-64.
7. Paris, S. & Meyer-Lueckel, H. (2009). Masking of labial enamel white spot lesions by resin infiltration — a clinical report. *Quintessence Int*, 40(9), 713-8.8.
8. Rocha Gomes Torres, C., Borges, A. B., Torres, L. M., Gomes, I. S. & de Oliveira, R. S. (2011). Effect of caries infiltration technique and fluoride therapy on the colour masking of white spot lesions. *J Dent*, 39(3), 202-7.9.
9. Torres, C. R. & Borges, A. B. (2015). Color masking of developmental enamel defects: a case series. *Oper Dent*, 40(1), 25-33.



# LuxaCore Z-Dual

MATERIAL DUAL PARA CEMENTACIÓN DE POSTES Y RECONSTRUCCIÓN DE MUÑONES



- Combina la nanotecnología y el relleno de óxido de zirconio, ofreciendo una mayor fuerza de compresión
- Resistencia al corte similar a la dentina
- Excelentes propiedades de flujo que garantizan una óptima adaptación a las paredes de la cavidad y al poste radicular
- Radiopaco
- Color contrastante con el diente (presentación azul) que facilita la remoción del material en caso de ser necesario
- Puntas delgadas con excelente adaptación al conducto radicular





# DR.

# JAIMÉ

## MIRELES OCHOA

**E**n esta ocasión nos halaga presentar la historia del Dr. Jaime Mireles Ochoa, un dentista cuyas circunstancias de vida lo llevaron a ver la Odontología no solo como trabajo o medio para ganarse la vida, sino a ser su pasión. Sin lugar a dudas, supo aprovechar cada una de las oportunidades y desafíos que se presentaban en su camino y pudo lograr una fructífera carrera. Toda su experiencia lograda con años de trabajo duro lo han hecho un hombre con una maravillosa y motivadora historia, la cual podría inspirar a muchos colegas en tiempos difíciles; conozcamos su *Desde la raíz*.

Nació el 1 de marzo de 1939, en Ciudad Guzmán, Jalisco; Jaime Mireles, segundo hijo de nueve, creció en una familia con grandes necesidades económicas, las cuales tenían que ser superadas con una sola fórmula: esfuerzo, trabajo honrado y de la mano de Dios, como se lo enseñaron sus padres desde muy corta edad.

En su primera infancia, su padre tenía dos autobuses que hacían ruta por el sur de Jalisco, no obstante, fue un accidente en carretera lo que obligó a su padre a ceder sus camiones y así unirse a la línea de camiones Los Coreanos. En busca de mejores condiciones, su familia se instaló en Guadalajara, pero aún había que resolver la deuda de aquel accidente, por lo que todos los miembros tenían que ayudar a la economía familiar.

Sin embargo, puesto que sus padres no les permitirían dejar la escuela, dedicarían sus ratos libres a trabajos que no interfirieran en sus horarios y así algunos consiguieron ser cargadores en el Mercado Corona. Jaime demostró una excelente actitud de servicio y empatía, especialmente se ganó el cariño de una señora que lo eligió como su ayudante de confianza y en el mercado ya lo conocían por un apodo muy particular relacionado con su patrona.

Pasado el tiempo y con la aspiración de mejorar sus ingresos y apoyar más a su familia, supo que un negocio llamado Dental Supply requería un repartidor. Cuando lo contrataron y vio a su encargada inmersa en múltiples actividades se ofreció a hacer los depósitos en el banco y entregas en oficina de correos; su jefa, un tanto incrédula de sus habilidades por su corta edad, cuestionó su capacidad, así que Jaime, con mucha seguridad, ofreció indicaciones precisas de la tarea requerida, lo que la convenció de encomendarle esa labor.

Así transcurrieron pocos viajes cuando el destino le presentaría una jugada muy amarga: en las calles del centro ofreció ayuda a un hombre desconocido que parecía haberse caído por debilidad. Próximo a la ventanilla del banco, se percató que no traía en el bolsillo los más de 900 pesos que debía depositar; desconcertado y temeroso regresó al depósito dental, donde la encargada al pedirle cuentas y enterarse de lo sucedido llamó a su padre.

Sabiamente su padre sugirió a la encargada reponer el dinero con trabajo, pues a pesar de ser humildes reconocía los valores morales de su hijo y estaba seguro de que respondería al compromiso con mucho esfuerzo y dedicación. El encuentro con ese hombre fue una desgracia en un principio, pero el Dr. Mireles lo ve como un indicador poderoso de que se dedicaría a la Odontología, puesto que con esa deuda se obligaría a trabajar en el depósito dental más tiempo del pensado en un principio y esa tarea lo hizo conocer todos los materiales que se usaban, las técnicas y a su vez conoció a varios dentistas que fomentaban su curiosidad por el universo dental.

Su andar iba encaminado hacia la Odontología y por esa época la Secretaría de Salud buscaba regular a la mayor cantidad de profesionales de la salud dental, sobre todo técnicos o mecánicos dentales. El Dr. Mireles ya empezaba a hacer poco a poco trabajos dentales y con

esa regulación impuesta entendió que, si pretendía estar en “regla” y dedicarse a ello a largo plazo, debería formalizar sus conocimientos y terminar sus estudios básicos. Un conocido por ser cliente del depósito, le sugirió aplicar a la secundaria nocturna y terminarla para poder hacer la preparatoria, él mismo se ofreció a prestarle libros; sin duda, veía en el Dr. Jaime habilidades que valía la pena reforzar con la educación adecuada.

El Dr. Antonio Martínez Rivas, cliente del depósito, al ver sus habilidades lo invita a trabajar con él y así enseñarle la mecánica dental. Por otro lado, la situación en casa seguía siendo difícil y a pocas semanas de terminar de pagar la deuda con el depósito dental, su padre le comentó que le tenía ya listo un trabajo totalmente diferente donde la paga mejoraría mucho, así podría dejar su empleo sin deudas o compromisos. Pero Jaime le expresó a su padre que deseaba continuar sus estudios de secundaria puesto que ya había trazado un plan mental para su futuro. Pese a la negativa de su papá a ese plan, logró convencerlo, comprometiéndose con un “yo quiero, yo puedo”, y así se aplicó con todo en sus estudios y siguió su trabajo a la par con el Dr. Antonio, donde laboró nueve años, lo cual le permitió terminar la secundaria.

“yo  
quiero,  
yo  
puedo”

Sin embargo, la educación dependería completamente del dinero que él pudiera adquirir y la preparatoria no era barata, por ello, buscó obtener una beca, pero cuando fue al Paraninfo a solicitarla, ya habían sido entregadas en su totalidad, dejándolo fuera de este beneficio. Mas por su buen carácter y tenacidad, una de las secretarías le apoyó para hacerse de una que nadie había recogido y así logró la beca en una escuela incorporada. El Dr. Mireles no quería nada gratis, aunque tenía esa beca, decidió además ofrecer su trabajo y ayudaba en el aseo y mantenimiento de la escuela. Después se sorprendió y preocupó mucho cuando supo que el beneficio solo cubría un año de estudios. Finalmente, indagó cómo y logró la beca por el segundo año.

El 10 de marzo en el décimo aniversario del Colegio Internacional se lanzó una convocatoria, a la cual se inscribió en dicho concurso con el tema "Psicología del rebelde sin causa"; fiel a su compromiso por hacer carrera en Odontología, demostró que cuando se quiere se puede. Con asesoría del Dr. José Luis Romero, se documentó en revistas y los pocos libros que caían en sus manos. Fue nombrado ganador, donde obtuvo los 300 pesos del premio que le servirían para el primer año en la facultad, asimismo, como lo marcaban los estatutos del colegio, lo invitaron a ser miembro. Eso le facilitaría solventar un poco los gastos de la facultad.



## En la universidad

La carrera le fue realmente sencilla por el conocimiento empírico tanto de su trabajo en el depósito como con el Dr. Antonio Martínez Rivas. Así, a punto de recibirse obtendría la oportunidad de atender a una paciente muy especial. En un principio la idea era que le recomendaran un dentista para tratar a su madre, sin embargo, el Dr. Mireles tomó la batuta y se comprometió en hacer el tratamiento de prótesis parcial removible. Él se sentía capaz pues cuando estuvo en clínicas de la facultad ya había atendido a empleadas y personal que trabajaba con los doctores, lo cual le dio la confianza de saber que hacía bien las cosas y el tratamiento de su mamá tendría

el resultado deseado. En palabras del doctor: "fue un momento de enorme satisfacción ver a mi mamá comer con más facilidad a partir de un trabajo hecho por mí. Me llenó el corazón".

Su paso por la universidad fue gratificante y lleno de experiencias que al ser complementadas con su trabajo facilitaron en gran medida los años de estudio universitario.

## Vida personal y profesional

En el caso del Dr. Mireles no existe una división entre su vida como estudiante y como profesionista, ambos roles los cumplió a la par desde sus años de escuela primaria. En su vida personal es importante destacar que formó una hermosa familia, junto con su esposa tiene cinco hijos, entre ellos un arquitecto, un contador público y un dentista.

A lo largo de su vida profesional, desde su primer consultorio con el Dr. Ceballos, los logros profesionales por su experiencia y habilidad no pararon de llegar a su vida. Destacan entre ellos el ser presidente de la Sociedad de Prostodoncia.

Como todo en la vida, consta de subidas, bajadas y experiencias complicadas, empero, gratificantes. Un episodio en el que la fortaleza del Dr. Mireles quedó demostrada fue cuando a raíz de un exceso de trabajo, sufrió un infarto que lo llevó a una intervención, la cual por recomendación de colegas fue tratada en Estados Unidos. Postoperatoriamente su médico se asombró de la pronta recuperación y al reconocerlo como dentista, enfatizó un secreto a voces: la Odontología es una rama de la medicina que apasiona a tal manera que en un descuido puedes sufrir los estragos de la presión del trabajo.

Esta reflexión fue tomada como un consejo que el Dr. Mireles consideró, pero no al cien por ciento, pues cuando tu trabajo te hace feliz de esa manera, se vuelve muy complicado dejarlo de lado. Así que conseguir el equilibrio fue un desafío, aunque con resultados favorables en su profesión y en su salud. Ahora se mantiene con una carga de trabajo disminuida pero que le ha permitido disfrutar a su familia y estar más tranquilo en su salud.

## Logros

Listar su currículum de reconocimientos sería muy extenso; las paredes de su oficina son testigo de los múltiples diplomas, acreditaciones y menciones a su carrera; destaca su labor y profesionalismo, y a decir verdad, aún faltan colocar marcos en los muros. Mencionaremos algunos de ellos:

- Experiencia con más de 29 años como profesor en la Universidad de Guadalajara.
- Presidente del Círculo de Estudios Odontológicos de Guadalajara.
- Premio Jalisco en el 2004.
- Premio al Adulto Mayor Distinguido en 2007.
- Miembro y coordinador del Grupo Odontológico de Ayuda al Tarahumara.

Un reconocimiento adicional como una persona ejemplar es su labor social: acercar tratamientos dentales a comunidades indígenas apartadas. Esta labor inició con la invitación de un colega de modo casual, sin embargo, al vivir la experiencia, convivir con la comunidad y experimentar de primera mano las carencias de esa población marginada, sembró en el Dr. Mireles un compromiso desde ese momento y hasta el día de hoy, el cual lo comprometió a acudir año con año y entregar lo mejor de sí para apoyar a los pueblos originarios en sus tratamientos dentales. Su compromiso fue tan firme que tuvo la voluntad de capacitar equipos de colegas que lo acompañaran y así llenar una camioneta de su propiedad con los insumos necesarios para esta noble labor.

## Consejo a las futuras generaciones

"Nunca dejen la educación continua, es lo que a mí me formó". Lo expresa de tal manera que deja claro cómo una constante capacitación puede ser la solución más efectiva contra los acontecimientos cotidianos y su mejor manejo depende de tener un amplio abanico de opciones.

# Sutupa

La herramienta ideal  
para perfeccionar y  
practicar suturas



**Aviso Legal.** El contenido del presente anuncio es responsabilidad exclusiva de Sutupa Medical SAPI, todo asunto relacionado al respecto favor de dirigirse a sutupad.com. El Consejo Editorial de *Dental para Cual* así como Aleaciones Dentales Zeyco S.A. de C.V., se deslindan de todo contenido o inserto de publicidad ajeno a ellos.

 Sutupa

## Simulador de Sutura

Apoyo didáctico para el aprendizaje de suturas

- + Características similares a piel
- + Antidesgarros
- + Reutilizable
- + Antideslizante

*Aprende a suturar  
como los expertos*



Contenido:  
1 pad simulador de sutura

- Características similares a la piel
- Material aprobado por la FDA
- Antideslizante, portátil e higiénico



Búscalo en el depósito de tu  
preferencia o para mayor  
información contáctanos al:  
477 1151 652

   sutupad

<https://revista.dentalparacual.com/sutupad>

TRANSMISIÓN EN VIVO  
**Dr. Raúl Dueñas**



**LIVE**



**Monitoreo no invasivo  
del paciente  
odontológico**

Jueves 18 de Febrero 2021  
a las 6:00 p.m. (Hora del  
Centro de México)

Síguenos en Facebook **@dentalparacual**  
y entérate cómo puedes ganar un kit de  
anestesia durante esta transmisión.

**Dental**  
para cual

EVENTOS



## GENERA INGRESOS DESDE TU CONSULTORIO DE UNA FORMA SIMPLE

Por: Dr. Víctor Paúl Jiménez Hernández

Tanto la pandemia como la sucesiva contingencia sanitaria que se ha presentado este año, son eventos que nos han servido para reflexionar diferentes aspectos de nuestra vida. Cuestiones como lo laboral y lo económico se han visto realmente afectados y, en este sentido, los odontólogos no hemos sido la excepción. Muchos de nosotros nos vimos con la obligación de cerrar durante casi tres meses nuestro consultorio, mientras que otros colegas han atendido únicamente emergencias, por lo que nuestros ingresos se han visto afectados.

Con la nueva normalidad hemos debido adoptar ciertas medidas de seguridad cuyo resultado ha sido que nuestras consultas diarias se vean disminuidas y esto ha vuelto complicado el seguimiento de algunos tratamientos. Por esta razón muchos nos preguntamos: ¿Cómo puedo obtener ingresos extras sin descuidar mi consulta? ¿Qué producto o servicio no requerirá una atención que descuide mi ritmo de trabajo y demás actividades? ¿Qué producto puedo recomendar y vender en mi consultorio, el cual cuente con el respaldo y garantía tanto de funcionamiento como de satisfacción?

Como odontólogos sabemos que una buena higiene oral es el primer paso para tener una boca y encía sanas; de ahí que una de nuestras principales misiones es educar a nuestros pacientes para que tengan una buena técnica de cepillado y orientarlos para que utilicen los productos adecuados para cada quien.

Por ello es que nos gustaría que conocieras la línea de productos para la higiene oral TePe, una marca sueca líder en Europa, cuyos productos están desarrollados de la mano de odontólogos y profesionales de la salud. Además es una empresa ecológicamente responsable, ya que para la fabricación de sus productos utilizan energías renovables que se obtienen a través de paneles solares, lo que reduce la contaminación en el planeta.

Otro aspecto a destacar, específicamente de los cepillos dentales, es que todos se pueden angular al nivel del cabezal, lo que permite tener un mayor alcance en la parte posterior de la boca; de esta manera podemos reducir el riesgo de nuestros pacientes a contraer una enfermedad periodontal.





Cabe señalar que TePe también cuenta con cepillos especializados, ya sea para utilizar después de una cirugía o en el caso de tener aparatos de ortodoncia.

Las características de la línea TePe la hacen ideal para usar y recomendar como especialistas en salud oral, a la par que generamos un ingreso extra en nuestro consultorio, al manejar una variedad de paquetes de acuerdo con cada especialidad o un abanico de opciones para un odontólogo general. Para comenzar a distribuir TePe en tu consultorio puedes adquirir un exhibidor moderno y práctico, así podrás mantener los productos al alcance de tus pacientes.

Para ejemplificar esta "estrategia de negocio en consultorio", pensemos en un ortodoncista. En su consulta diaria, los tratamientos de sus pacientes requieren un seguimiento constante y a su vez se busca que el paciente tenga una correcta higiene oral de los dientes y de la aparatología que tiene en boca.

**Entonces, la recomendación para el paciente sería adquirir un Kit para Ortodoncia, que incluye:**

**CEPILLO DENTAL TEPE  
IMPLANT/ORTODONCIA**



**CAJITA PROTECTORA DE  
CEPILLO**



**CEPILLO INTERDENTAL #1**



Dentro de las ventajas que este modelo de negocio nos ofrece, se encuentran:

- Contarás con una extensa variedad de cepillos y accesorios para cada necesidad.
- Extenderás los cuidados del consultorio al hogar con herramientas adecuadas para la higiene oral del paciente y esto será muy valorado por ellos.
- Ofrecerás productos personalizados, innovadores y reconocidos mundialmente.
- Generarás ingresos extras sin descuidar tu agenda de consultorio.



**Si te interesa conocer más sobre la línea TePe y los productos que pueden adaptarse a las necesidades de tus pacientes, visita: [www.tepe.mx](http://www.tepe.mx)**

# El cepillo ideal para cada paciente

Distribuye *TePe*<sup>®</sup> en tu consultorio, regístrate en:



<https://productos.zevco.com/Dpc-tepe>

Para recibir más información



"Uso Tepe ya que sus productos son de gran calidad y versatilidad para mis pacientes. Además son muy accesibles y me permiten tener un ingreso extra"

**Dra. Martha Miranda Muñoz**

Cédula Profesional PEJ211701

\*Aviso legal, el presente comentario se trata de una opinión personal.

Búscalo en el depósito de tu preferencia o para mayor información contáctanos al +(33) 3208 3806



### CLEAN-CEM | ZEYCO

Removedor de cemento en provisionales

- Provisionales sin cemento en solo 10 minutos
- Ahorra tiempo, fácil de usar y no mancha
- Rinde 45 aplicaciones (utilizando 10 mL por aplicación)
- También puede utilizarse con instrumentos como fresas de diamante

PRESENTACIÓN: Frasco de 450 mL

PRECIO: **\$195.00 neto**

**NUEVO**



### O-BITE | DMG

Material para registro oclusal a base de silicón por adición (POLIVINILSILOXANO)

- Alta dureza y resistencia al desgarre
- Estabilidad dimensional
- Agradable aroma a naranja
- Rápida polimerización
- Resistencia mínima a la oclusión

PRESENTACIONES:

Caja con 2 cartuchos de 50 mL c/u, con 12 puntas mezcladoras

PRECIO: **\$1,535.00 neto**

Caja con 8 cartuchos de 50 mL c/u, con 50 puntas mezcladoras

PRECIO: **\$5,120.00 neto**



### PRAXIS | TDV

Discos de lija para acabado y pulido de resinas compuestas

- Permite la inversión de la parte abrasiva en el mandril para un mejor trabajo en las regiones mesial y distal
- Discos ultra-finos y muy maleables
- Disponibles en cuatro granulaciones: Gruesa (magenta), media (rosa), fina (rosa claro) y extra fina (blanco) en los diámetros de 1/2" y 3/8"
- Utilizado con Mandril Praxis

PRESENTACIONES:

120 discos de lija surtidos + Mandril

PRECIO: **\$1,135.00 neto**

60 discos de lija surtidos + Mandril

PRECIO: **\$785.00 neto**

Repuesto 3/8" - 30 discos de lija surtidos

Repuesto 1/2" - 30 discos de lija surtidos

PRECIO: **\$290.00 neto**



### ALGINOR | LASCOD

Alginato específico para ortodoncia, gracias a su alta elasticidad

- Indicador fase cromática morado/rosa/verde
- Alta precisión de 20 micras
- Larga conservación de hasta 168 horas
- Mínimo tiempo en boca, solo 30 segundos

PRESENTACIÓN: Bolsa de 450 g

PRECIO: **\$245.00 neto**



Reg. San. No. 0678C2018 SSA

## AGUJA ZEYCO

*Aguja dental desechable*

- Ultradelgadas con triple bisel
- Cono roscado de polipropileno
- Indicador de orientación de bisel

PRESENTACIÓN: Caja con 100 piezas

PRECIO: **\$165.00 neto**



Reg. San. No. 2123C2016 SSA

## GEL ANTIBACTERIAL | ZEYCO

*Gel desinfectante para manos*

- Formulado con 70% de alcohol
- Alto grado de desinfección
- Elimina el 99.9 % de virus, bacterias y hongos

PRESENTACIONES Y PRECIOS:

Frasco de 125 mL

PRECIO: **\$31.00 neto**

Frasco de 250 mL

PRECIO: **\$50.00 neto**

Frasco de 500 mL

PRECIO: **\$65.00 neto**

Frasco de 500 mL con bomba

PRECIO: **\$72.00 neto**

Frasco de 1L con bomba

PRECIO: **\$115.00 neto**

Galón con bomba

PRECIO: **\$345.00 neto**

Bidón 5L con bomba

PRECIO: **\$425.00 neto**

Bidón 20 L con bomba

PRECIO: **\$1,290.00 neto**



## TRAXODENT | PREMIER

*Sistema de retracción gingival y hemostático de última generación*

- Brinda una retracción eficiente y suave
- No irrita el tejido circundante
- Fácil aplicación y rápida acción
- No deja residuos

PRESENTACIÓN: Caja con 2 jeringas de 0.7 g cada una

PRECIO: **\$515.00 neto**



## TOPICAÍNA | ZEYCO

*Anestésico tópico (Benzocaína 20%)*

- Gel de fácil aplicación
- Rápida acción
- Variedad de sabores (menta, cereza y fresa)

PRESENTACIÓN: Frasco de 30 g

PRECIO: **\$65.00 neto**



## LUNA | SDI

Resina estética con tecnología nanohíbrida

- Alta resistencia al desgaste
- Fluorescencia y opalescencia naturales
- Nano partículas que contribuyen al pulido y a mantener la suavidad por tiempo prolongado
- Ideal para restauraciones en dientes anteriores y posteriores

### PRESENTACIONES:

Jeringa de 4 g

PRECIO: **\$410.00 neto**

Complets / Caja con 20 piezas de 0.25g c/u

PRECIO: **\$1,395.00 neto**

DISPONIBLES EN TONO: A1, A2, A3, A3.5, B1, B2, B3, C2 e I



## LUNOS | DÜRR

Enjuague bucal con clorhexidina al 0.2%

- Listo para ser utilizado
- Para la protección de dientes y encía
- Previene la inflamación
- Inhibe la procreación de gérmenes patógenos
- Sin alcohol
- Sin azúcar
- Contiene xilitol
- Sabor fresco y agradable

### PRESENTACIONES:

2.5 L

PRECIO: **\$910.00 neto**

400 mL

PRECIO: **\$285.00 neto**



## EASY PICK | TEPE

Palillo interdental de silicón

- Centro estable y flexible de cómodo agarre
- Limpia eficientemente
- Tacto suave para la encía
- Disponible en dos tamaños para ajustarse a los espacios interdenciales

PRESENTACIÓN: Blíster con 36 piezas y estuche de bolsillo

PRECIO: **\$130.00 neto**



## POLA BULK KIT | SDI

Aclaramiento dental de aplicación en consultorio

- Presentación de mayor rendimiento permite mezclas exactas evitando desperdicio
- Aplicaciones desde un solo diente (vital y no vital)
- Dientes más blancos en 30 minutos
- A base de peróxido de hidrógeno al 35%
- Con pH neutro
- Desensibilizante integrado

PRESENTACIÓN: 1 frasco de polvo 3g, un frasco de líquido de 20 mL, 3 jeringas de barrera gingival de 1g y accesorios

PRECIO: **\$2,475.00 neto**



Los precios que se muestran son los sugeridos, cada depósito dental puede tener ciertas variaciones, para más información visita el depósito de tu preferencia o contáctanos al (33) 3208 3806 o en [www.zeeyco.com](http://www.zeeyco.com)

**ZEYCO**<sup>®</sup>  
RECOMIENDA

