



# dental PRÓTESIS

Consejo General de Colegios de Protésicos Dentales de España

GARANTÍA SANITARIA

La CNMC insiste: el paciente es quién tiene que elegir al protésico dental

Pág. 5

Esto es lo que ocurre cuando el paciente no es quién elige al protésico

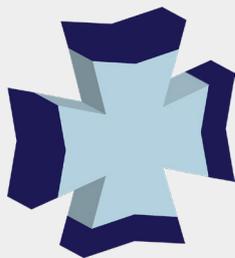
Pág. 10



CALIDAD

DOCUMENTACIÓN DE MATERIALES

DISEÑO Y FABRICACIÓN



Nuevo símbolo del protésico dental

Pág. 28

# MIS<sup>®</sup>

## EUROPEAN CONGRESS 2019

ESPAÑA · FRANCIA · PORTUGAL

**SAVE THE DATE!**

24-25 MAYO 2019 **Lisboa**



## DE LA ODONTOLOGÍA TRADICIONAL AL MUNDO DIGITAL

### España

Dr. Pablo Galindo  
Dr. Joan Tomás Bueno  
Dr. Juan Arias  
Dr. Luis Cuadrado  
Dr. Pablo Pavón  
Dra. Irene Méndez

### Francia

Dr. Stephen Koubi  
Dr. Benjamin Cortasse  
Dr. Frédéric Chiche  
Dr. Mithridate Davarpanah  
Dr. Philippe Rajzbaum  
Dr. Vincent Ronco  
Dr. Thomas Fortin

### Portugal

Dr. Jorge André Cardoso  
Dr. João Pimenta  
Dr. Miguel Melo Costa  
Dr. Cris Piessens  
Dr. Rui Monterroso

### International

Dr. Gustavo Giordani  
Dr. Galip Gurel

### LUGAR:

Centro de congressos de Lisboa  
Praça das Indústrias 1, 1300-307 Lisboa

### INSCRIPCIONES:

[inscripciones@misiberica.com](mailto:inscripciones@misiberica.com), +34 93 512 24 57

Organiza:

MIS<sup>®</sup>  
IBERICA

MIS<sup>®</sup>  
FRANCE

MIS<sup>®</sup>  
PORTUGAL

# NUESTRO RETO: seguir contribuyendo para mejorar la salud de la población

**E**n el mundo actual, en continua transición y donde la tecnología nos invade y evoluciona a un ritmo trepidante y que, a priori, da unas bases para el desarrollo práctico de nuestra profesión y a unos niveles que, no habiendo pasado tanto tiempo, parecían imposibles de alcanzar, seguimos luchando para que se nos reconozcan, en su amplia totalidad, los derechos que la Ley nos otorga.

Nos enorgullece poder ver en una pantalla nuestro trabajo, casi acabado, en un formato tridimensional y con una precisión extraordinaria. No obstante, y llegados a este punto, que es quizás la clave de bóveda, como reconocidos profesionales sanitarios que somos, debemos dar el salto cualitativo para que esto no quede solamente en una simple pantalla. Ejercitar nuestro derecho a ser elegidos por un paciente nos dará mucho más que lo dicho anteriormente. Llevamos demasiados años empaquetando nuestro trabajo y corriendo a entregárselo a un tercero para que este se lleve nuestra gloria y, dicho sea de paso, nuestros dineros.

El paciente tiene que conocernos para poder sentir y saber que la prótesis que lleva es fruto de nuestro trabajo. Sobre todo, que somos profesionales sanitarios que trabajamos con dedicación y que solo nos debemos a una prescripción con las indicaciones biológicas pertinentes.

El simple hecho de transferir nuestro producto a la boca de una persona, no tiene por qué encarecerse de la manera que está ocurriendo desde el inicio de los tiempos. Los revendedores le cuentan al oído del paciente que todo se encarece por la intervención de los protésicos y de los materiales que usamos, todos sabemos que eso es totalmente incierto puesto que, cuando el paciente nos conoce y trata personalmente al protésico dental descubre la realidad de la situación y se siente totalmente satisfecho, por el trabajo bien hecho y por el ahorro económico que le supone el trato directo con el profesional sanitario que le ha realizado la prótesis.

Por esta razón, debemos sentirnos orgullosos de pertenecer a esta muy digna profesión, que es la nuestra. Continuar impulsando el conocimiento sobre nuestra actividad para estar cercano a la población y seguir ofreciendo a los pacientes el mejor servicio profesional y de calidad, como siempre hemos hecho y, ayudando de esta forma, a restablecer la salud dental ante la pérdida de piezas contribuyendo a una mejor salud dental y, por tanto, a la calidad de vida de las personas.



**G. Jaime Alemany Alemany**  
Expresidente del Colegio  
Profesional de Protésicos  
Dentales de Baleares

<b><u>EDITORIAL</u></b>	<b>3</b>
Nuestro reto: seguir contribuyendo para mejorar la salud de la población	
<b><u>NOTA DE PRENSA</u></b>	<b>5</b>
La CNMC insiste: el paciente es quién tiene que elegir al protésico dental	
<b><u>REPORTAJE TÉCNICO</u></b>	<b>6</b>
La "FEE" de una sobredentadura: Funcionalidad, Estabilidad y Estética	
<b><u>EXPERIMENTO CIENTÍFICO</u></b>	<b>10</b>
Este experimento científico demuestra que tu dentista, probablemente, te quiere timar	
<b><u>ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN</u></b>	<b>14</b>
¿Crisis de la técnica dental en EE.UU.?	
<b><u>AGENDA COLEGIAL</u></b>	<b>16</b>
<b><u>NOTICIAS</u></b>	<b>27</b>
Nueva sede del Consejo General de Colegios de Protésicos Dentales de España Nuevo símbolo representativo de los Protésicos Dentales	
<b><u>IN MEMORIAM</u></b>	<b>29</b>
<b><u>ANUNCIOS BREVES</u></b>	<b>30</b>
<b><u>DIRECTORIO DE COLEGIOS</u></b>	<b>34</b>



**EDITA:** Consejo General de Colegios de Protésicos Dentales de España

Bulevar de José Prat 5, 28032 Madrid

Tel.: +34 91 571 05 84

[www.consejoproteticosdentales.org](http://www.consejoproteticosdentales.org) | [info@consejoproteticosdentales.org](mailto:info@consejoproteticosdentales.org)

dental PRÓTESIS no se identifica, necesariamente, con las opiniones manifestadas en sus páginas, así como de la información contenida en los anuncios publicitarios.

Si eres colegiado y deseas recibir la revista por correo postal, puedes contactar con tu colegio o enviar un correo a: [dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org](mailto:dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org)

**DEFENSA PROFESIONAL:** consultas a través del correo: [dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org](mailto:dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org)

**ANUNCIOS BREVES:** [dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org](mailto:dentalprotesis@consejoproteticosdentales.org)

**COMISIÓN DE LA REVISTA:** Pablo Tortosa Tortosa, Alejandro Díaz Pérez

**IMPRESA:** Editorial MIC, Tel. 902 271 902 | [www.editorialmic.com](http://www.editorialmic.com)



Descargar revista

Depósito legal: M-70-1983

ISSN: 0212-3738



Departamento de  
Comunicación

## La CNMC insiste

- La prescripción de cualquier medicamento o producto sanitario siempre debe estar presidido por el beneficio al paciente, tanto sanitario como económico.
- Los pacientes tienen el libre derecho a elegir al protésico dental.

Jueves, 21 de febrero de 2019. El pasado 18 de diciembre de 2018, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha emitido un informe sobre los artículos 6 y 7 del Real Decreto 1594/1994, en relación a una posible barrera en el mercado para ejercer la profesión de protésico dental.

Concluye la CNMC que los citados preceptos “debe interpretarse a la luz de los principios de necesidad y proporcionalidad, evitando que su aplicación práctica suponga una restricción de actividad”... y que “debe respetarse, en todo caso, el derecho de los pacientes a la libre elección de protésico dental, lo que garantiza el ejercicio efectivo de esta profesión en situación de autonomía y libre competencia con respecto al odontólogo, estomatólogo o cirujano maxilofacial.”

Igualmente, reconoce que los preceptos cuestionados suponen una intermediación del odontólogo en el producto sanitario de la prótesis dental. Ello afecta a:

Primero.- El artículo 4.1 del Real Decreto Legislativo 1/2015 establece la incompatibilidad del ejercicio clínico de la odontología con la intermediación con los productos sanitarios que los mismos facultativos prescriben, a fin de garantizar la objetividad que debe presidir toda prescripción, para que ésta no se vea empañada por intereses económicos y prime, en todo momento, el interés del paciente.

La prescripción de cualquier medicamento o producto sanitario, es algo sagrado que debe estar presidido por el beneficio al paciente, tanto sanitario como económico. Por lo tanto, desde el mismo momento en el que el dentista toma las medidas para hacer el producto, que él mismo ha prescrito, lo adapta, lo coloca, se lo proporciona al paciente y se lo cobra, esto último variará en función del tipo y número de prótesis que prescriba, obviando totalmente la objetividad que debe presidir toda prescripción, al crearse un interés económico directo, derivado de todos esos actos de fabricación, comercialización, dispensación o intermediación de los productos sanitarios de prótesis dentales, verdadero origen del eterno conflicto entre dentistas y protésicos.

Segundo.- Reiterada Doctrina del Tribunal Constitucional ha determinado que, las reservas de actividad a favor de una concreta titulación, únicamente pueden establecerse con norma con rango de Ley. Tal y como ha confirmado el Ministerio de Sanidad, el Reglamento “no regula, no establece, no define, ni podría hacerlo, “atribuciones” profesionales propiamente dichas; esto es, facultades o actividades que queden reservadas a uno u otro profesional.”

El artículo 1 de la Ley 10/1986, en materia de prótesis dentales, al odontólogo únicamente le asigna la prescripción de las mismas, por lo que el Reglamento no puede otorgarles ninguna otra atribución en materia de prótesis dentales.

# La FEE de una sobredentadura

**Jorge Reyes Minguillán**

Técnico Dental  
Colegio Profesional de Protésicos  
Dentales de Madrid



Vamos a tratar a un paciente de 55 años, edéntulo total, portador de una prótesis total de acrílico, y que busca la "FEE" en una nueva reconstrucción: Funcionalidad, Estabilidad y Estética.

El paciente llegó a la clínica con problemas de movilidad y falta de succión de la prótesis, para buscar un tratamiento alternativo que le mejore su calidad de vida y estética bucal.

El odontólogo se percata de la falta de higiene bucal del paciente por lo que intuye que un tratamiento con implantes pueda acabar fracasando. Tras el estudio de la ortopanorámica y del TAC, se descarta la primera solución contemplada de realizarle una híbrida implantomucosoportada, sobre un apoyo de 6 a 7 implantes, por la poca garantía que ofrece el hueso en las zonas posteriores y la falta de higiene ya comentada.

Se decide finalmente tomar una solución alternativa: cirugía colocando cinco implantes hasta la zona del segundo premolar, dejando sin implantes la zona posterior donde el hueso no ofrecía muchas garantías. Posteriormente, realizar una sobredentadura implantomucosoportada, reforzada con una estructura metálica interna, una barra Ackerman con faldón y caballitos de oro, y unos attaches Mini SG Plus (Cendres Metaux) en los extremos distales de la barra.

Este tratamiento es parecido a la situación inicial del paciente, pero conseguiremos una prótesis más reducida y escotada, y sobre todo, mucho más ajustada y estable.

Realizada la cirugía y la osteointegración de los implantes, iniciamos el tratamiento con una toma de impresión con transfers, de cubeta cerrada e individual, reproduciendo todos los tejidos bucales.

Confeccionaremos nuestro modelo de trabajo con mucosa móvil en el laboratorio, para poder comprobar posteriormente los ajustes de la barra sobre la cabeza de los implantes. (Fig. 1, 2 y 3)



fig 1.



fig 2.



fig 3.

Realizamos las pruebas habituales de articulación, estética (o dientes) y la prueba de pasividad, que tenemos instaurada en nuestro protocolo, y que nos confirmará que los implantes en boca tienen la misma posición que nuestras réplicas en el modelo de trabajo. Con esta prueba nos ahorraremos posteriormente posibles problemas de falta de ajuste de la barra, y que nos obligaría a cortar y a soldarla. (Fig. 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11)



fig 4.



fig 5.



fig 6.



fig 7.



fig 8.



fig 9.



fig 10.



fig 11.

que le transmite el vector de soporte. Por tanto, a mayor número de piezas de apoyo, la fuerza de tracción se distribuye entre todas ellas y la fuerza de palanca se reduce (Fig 12, 13 y 14).



fig 12.



fig 13.



fig 14.

Con el Mini-Sg Plus contamos con una guía de inserción y de estabilización, para que no traccione la parte activa del Attache. Estas guías deben colocarse absolutamente paralelas para asegurarnos el éxito del tratamiento. El attache tiene diferentes tipos de camisas de teflón para utilizar la fricción que sea necesaria en cada situación. El tornillo nos permite activar la retención que sea precisa.

Una vez paralelizados los attaches en la barra, procedemos a limpiar todo el conjunto para proceder a revestir y colar la estructura (Fig 15, 16 y 17)

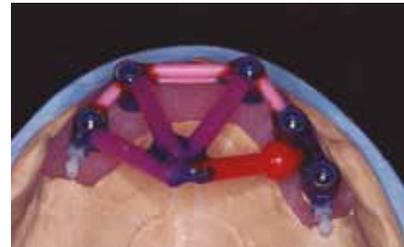


fig 15.



fig 16.



fig 17.

En este caso hemos utilizado para el colado de la estructura una aleación de un 20% de Au, (Strator 3 de Cendres+Metaux), que por su límite elástico y dureza nos va a permitir unos ajustes óptimos.

Repasada y pulida la barra hacemos la prueba de pasividad y enviamos a clínica para su prueba en boca. (Fig 18, 19 y 20)



fig 18.

Una vez ajustadas las posibles variaciones de articulación, para conseguir un trabajo absolutamente estable y lograr una funcionalidad impecable, pasamos a confeccionar la barra, la lo que utilizaremos los calcinables correspondientes con los implantes, barra Ackerman calcinable con faldón y dos attaches Mini SG Plus activables por tornillo, con el que conseguimos controlar la fricción del attache. El efecto que producen estos attaches es reducir la fuerza de palanca, y deben colocarse en el centro de las crestas.

La fuerza de palanca que soporta una prótesis está siempre relacionada con las piezas de soporte. El vector de soporte siempre es el mismo, pero el vector de palanca es el que tracciona sobre las piezas o implantes que soportan a nuestras prótesis. El vector de tracción siempre está relacionado con la fuerza

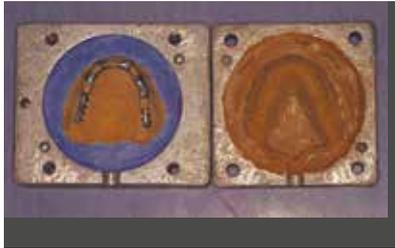


fig 19.



fig 20.

Una vez comprobado el ajuste en boca, procedemos a confeccionar una estructura metálica colada que alojaremos el interior de la sobredentadura, la que nos permitirá que el diseño de la prótesis sea muy escotado, para mayor comodidad del paciente: dejaremos paladar libre para que tenga mejor sensación de temperatura y gustos. Pero conseguiremos un refuerzo considerable de la dentadura. (Fig 21)

Diseñada y ajustada la estructura, el siguiente paso es acrilizar la prótesis. Optamos por inyectar con resina exenta de monómero, pero sin colocar en un principio ni los caballos ni las hembras de los attaches, para que durante el proceso de la



fig 21.

inyección no se mueva ninguno de esos aditamentos y perdamos toda la precisión del trabajo.

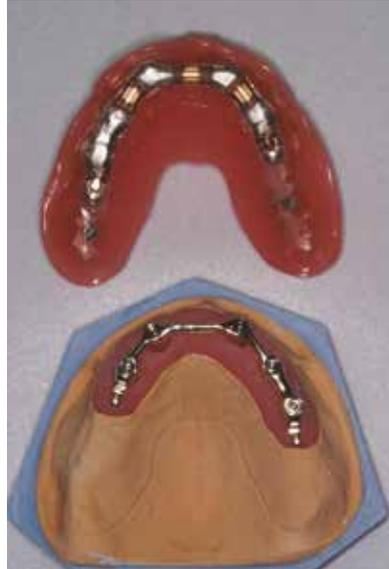


fig 22.

Una vez acrilizada la prótesis, repasada, articulada y habiéndole dado entrada en el modelo con la barra (sin los attaches), colocamos los mismos con unas gotas de resina autopolimerizable (previamente habiendo paralelizado la barra). (Fig 23 y 24)



fig 23.



fig 24.

Acabamos de pulir la prótesis, comprobando otra vez el eje de inserción, la pulimos y la abrimos, y ya está lista para entregar.

Al entregar el trabajo, es sumamente importante que el odontólogo enseñe al paciente como tiene que

colocarse y quitarse la sobredentadura, para evitar posteriores problemas y alargar el máximo tiempo posible la vida útil del trabajo. (Fig 25, 26, 27 y 28)



fig 25.



fig 26.



fig 27.



fig 28.

Si trabajamos en equipo, Paciente, Odontólogo y Técnico de laboratorio, con una buena comunicación, la sobredentadura cumplirá con las expectativas del paciente y las nuestras de antes de empezar el tratamiento, la FEE: Funcionalidad, Estabilidad y Estética.



fig 29.



Seguro de Baja Laboral



Manuel tuvo un percance en el trabajo

pero está *seguro*

A.M.A. asegura a sus sanitarios en caso de baja laboral con coberturas como "Incapacidad temporal por enfermedad" o "Incapacidad temporal por accidente".

*Así de fácil...*

A.M.A. MADRID  
Vía de los Poblados, 3. Edificio nº 4-A  
Tel. 913 43 47 00  
amacentral@amaseguros.com

A.M.A. MADRID (Hilarión)  
Hilarión Eslava, 50  
Tel. 910 50 57 01  
hilarión@amaseguros.com

A.M.A. MADRID (Villanueva)  
Villanueva, 24  
Tel. 914 31 06 43  
villanueva@amaseguros.com

**LA MUTUA DE LOS PROFESIONALES SANITARIOS**

www.amaseguros.com 913 43 47 00 / 902 30 30 10

SEGUROS



y en nuestra APP



**A.M.A.**  
agrupación mutual  
aseguradora



# Este experimento demuestra que tu dentista (probablemente) te quiere timar

## Cuanto más pobre eres más intentan timarte

Indica que el 28% de las clínicas dentales aconseja tratamientos innecesarios y, aunque la diferencia de criterios es normal, las grandes cadenas se ven presionadas para facturar lo máximo posible.

Atención a este curioso experimento relacionado con la asistencia sanitaria. Un mismo paciente visita 180 dentistas de la ciudad suiza de Zúrich y alrededores para ver qué tratamientos le recomiendan. El sujeto disfrutaba de una dentadura sana, pero en el 28% de las clínicas le indican la conveniencia de llevar a cabo algún tipo de intervención a pesar de que, obviamente, es innecesaria.

La prueba fue diseñada por investigadores del Departamento de Gestión, Tecnología y Economía de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich (ETH por sus siglas en alemán), prestigiosa universidad pública por donde pasó Albert Einstein y otros 20 premiados con el Nobel. Entre los resultados que obtuvieron llaman la atención otros detalles, como la diferencia de atención en relación con el nivel socioeconómico que aparentaba tener el paciente: cuanto más bajo, más posibilidades tiene de que le recomendaran un tratamiento excesivo.

Los autores de este experimento estaban asesorados por cuatro reconocidos dentistas que únicamente detectaron en el paciente una caries superficial limitada al esmalte, lo que



no debe ser objeto de un tratamiento invasivo, según el criterio de todos ellos y de acuerdo con las Swiss Dental Guidelines, que sirve de referencia.

Sin embargo, más de una cuarta parte de los profesionales se decantaron por ello y, además, con una sorprendente heterogeneidad en las recomendaciones de tratamiento: los dentistas que visitó le dijeron que debían realizarle entre uno y seis empastes. Para colmo, proponían intervenir en 13 dientes distintos.

### ¿Nivel económico bajo? Aún peor

En la mitad de los casos (90 visitas) aparentó tener un nivel socioeconómico bajo y en la otra mitad simuló que era alto. Para conseguirlo, simplemente se disfrazó con ropa y accesorios: por un lado, ropa deportiva y mochila; por otro, traje, maletín, reloj y móvil de alta gama, las llaves de un coche caro... Los resultados indican una clara diferencia. En el primer caso,

recibió recomendaciones de un tratamiento excesivo en más de 32% de las veces, mientras que en el segundo, en un 23%.

Otra variable que introdujeron los investigadores fue el nivel de conocimientos en odontología que aparentaba el actor, de manera que en unos casos fingía ser un paciente estándar que simplemente va a recibir diagnóstico y en otros, un paciente bien informado. El paciente estándar de nivel socioeconómico bajo recibió casi un 38% de recomendaciones para un tratamiento excesivo por un 20% del paciente estándar de nivel alto. Sin embargo, cuando el paciente mostraba estar bien informado, no se registraron diferencias.

En España la OCU realizó hace años un experimento parecido, aunque el valor de la muestra era mucho más limitado porque tan sólo visitaron 20 clínicas de Madrid y Barcelona. La conclusión

de los expertos era que tan sólo seis de ellas ofrecieron un tratamiento aceptable. En algunos casos detectaron “sobretamientos” por proponer intervenciones más complejas de lo necesario o en piezas que estaban totalmente sanas. No obstante, también se encontraron con el problema contrario: la inacción ante algún problema urgente.

“Pensamos que nos tomaban el pelo” “Mi mujer y yo fuimos a seis o siete dentistas diferentes y todos nos decían cosas distintas”, comenta Marcos Molina, un paciente de Alcalá de Henares. “Primero acudimos a uno que nos encontró un montón de caries y hasta nos recomendaba un cureta-

je dental”, un complejo tratamiento de limpieza. “Como nos pareció muy exagerado, visitamos a varios más”, afirma.

“A mi mujer le llegaron a encontrarle 18 caries, mientras que otro sólo veía dos o tres, llegamos a pensar que nos tomaban el pelo. Unos te decían que necesitabas una férula y otros ni la nombraban. Al final nos quedamos con aquello en lo que coincidían casi todos, sólo nos tratamos unas pocas caries, han pasado cuatro años y no se nos han caído los dientes, así que tan mal no estaríamos”, comenta.

En su caso, de todas las clínicas que visitó en su ciudad sólo una era una

franquicia, pero los escándalos más recientes relacionados con la odontología en España tienen que ver, precisamente, con iDental, que cerró hace meses acusada de una supuesta estafa. Aunque los casos que denuncian los afectados son muy variados, parte de ellos también tienen que ver con tratamientos que los pacientes en realidad no necesitaban, eran equivocados o ni siquiera se deberían llevar a cabo debido a las características de los pacientes pero aún así fueron presupuestados.

### iDental: presupuestos sin tratamientos

Ritshu Huarac, abogada del bufete Durán & Durán que ha llevado varios

## RENTABILICE LOS RESIDUOS DE SU EMPRESA

**LAMINAURO**, como gestor de residuos no peligrosos autorizado por la Comunidad de Madrid con N°:B82015470/MD/21/11170, realiza servicios de retirada y valorización de sus residuos de aleación dental de forma completamente gratuita.

Una vez en nuestras instalaciones, por medio de fluorescencia de energía dispersiva de rayos X separamos las aleaciones dentales con contenido en metales preciosos y se procede a su tasación.



casos relacionados con iDental, explica que muchos pacientes a los que la cadena ha dejado tirados a mitad de tratamiento se han llevado sorpresas al acudir a otros dentistas. “A algunos les emiten diagnósticos totalmente distintos y los precios varían, sobre todo porque les elevaban el presupuesto”, asegura.

La abogada ha recopilado una larga lista de casos. Por ejemplo, el de un paciente de 60 años de Madrid al que le hicieron un implante, pero le presupuestaron otros cuatro y esa intervención nunca llegó a realizarse. Tras quejarse por el retraso, le colocaron una prótesis provisional que no le habían presupuestado y que le causó una grave infección.

A otra paciente de 61 años llegaron a realizarle tres presupuestos diferentes, uno de ellos de más de 8.600 euros que incluía ocho implantes quirúrgicos y que tenía que pagar a través de una empresa financiera. Otros dos, abonados directamente a iDental, añadieron nuevas intervenciones, una prótesis y una endodoncia. Finalmente, le extrajeron varios dientes y “realizaron los cortes para abrir las encías y exponer el hueso, pero nunca le llegaron a colocar los pernos metálicos de los implantes dentales”.

### Publicidad engañosa y cifras infladas

Navarro Clínica Dental, en Salamanca, recibe a antiguos pacientes de iDental. “Es la salud mercantilizada, ellos sólo ven números y facturaciones”, afirma Juan Antonio Navarro. En su opinión, habría que hacer una distinción clara entre los profesionales que tienen una pequeña clínica y apuestan por el

trato personalizado y las franquicias. “Nuestro modelo de negocio es fidelizar, el suyo es facturar”, afirma. Otras firmas como Vitaldent, conscientes de este nuevo escenario y para escapar de etiquetas tras ser adquirida por JB Capital, han evolucionado hacia servicios con profesionales cualificados y seguimiento continuado de pacientes.

Para Navarro, el principal problema no está en el sobretratamiento, sino más bien en la publicidad engañosa y en los presupuestos. Por una parte, “te venden que te van a hacer un implante por 200 euros y eso es imposible, no te están contando en qué consiste el tratamiento completo, luego te suman costes adicionales y hasta las radiografías, porque cobran por ellas”. En realidad, cuando presentan un presupuesto global “está inflado para luego poder decirte que te hacen una rebaja del 40%”.

Según este dentista, el puzzle se completa con materiales de peor calidad, profesionales menos cualificados y mucha imagen, con “campañas de marketing brutales con presencia de famosos” y apertura de establecimientos en las principales calles. “Tienen objetivos de facturación para cada mes

y establecen rankings de las diferentes ciudades”, de manera que sus trabajadores se ven presionados para mejorar los resultados continuamente. Y aún así a veces los números no salen y todo acaba mal, como en el caso de iDental.

### Criterios diferentes

No obstante, Navarro considera que es normal que entre unos dentistas y otros haya criterios variados a la hora de diagnosticar y tratar, siempre que se trate de pequeñas diferencias. “No todos los profesionales tenemos el mismo punto de vista. Ante una caries incipiente yo no recomendaría más que un seguimiento, pero puede haber otros enfoques”, asegura.

En el campo de la ortodoncia –la especialidad que corrige defectos en la posición de los dientes– se puede notar especialmente el hecho de que “existen diferentes metodologías y escuelas de formación, unos podemos optar por la extracción de una pieza y otros por la colocación de un aparato, es posible que cuatro dentistas diferentes no coincidan, pero te pasa lo mismo cuando vas a un fisioterapeuta”.

*Fuente: elconfidencial.com*





**BruxZir**<sup>®</sup>  
LABS OF SPAIN

**LÍDER MUNDIAL  
EN ZIRCONIO MONOLÍTICO**

MÁS DE 14 MILLONES DE PIEZAS DENTALES  
RESTAURADAS GARANTIZAN EL RESULTADO

**CADA VEZ HAY MÁS LABORATORIOS QUE ESTÁN SOLICITANDO BruxZir.  
ÚNETE A NOSOTROS Y FRÉSALO TÚ.**

- > Asesoramiento técnico
- > Marketing
- > Publicidad
- > Clientes en tu zona

Disponible para cualquier fresadora de discos

Forma parte de nuestra **cadena de centros de fresado** y disfruta de tener acceso a la información del más grande y más avanzado laboratorio del mundo [www.glidewell.com](http://www.glidewell.com)

**NECESITAMOS COLABORADORES PARA LA COMERCIALIZACIÓN**

Solicite información llamando a **Disdental S.L. al 606 02 80 84, Sta. M<sup>a</sup> Jesús** [info@bruxzirlabsofspain.es](mailto:info@bruxzirlabsofspain.es)  
o contactando con nuestros centros de fresado:

Dental Astur - Oviedo - 985 20 83 68 • Corona Dental & Parteners S.L. - Estepona - 952 886 621  
Canodent S.L. - Córdoba - 957 271 667

## ¿Crisis de la Técnica Dental en EE.UU.?

Los últimos 10 años han visto una fuerte disminución de técnicos dentales capacitados debido a la externalización y la deslocalización de los laboratorios extranjeros. Muchas universidades han cerrado sus laboratorios dentales in situ y están enviando sus trabajos a China. Había 50.000 técnicos dentales en el año 1980, y ahora hay aproximadamente 30000. Alrededor del 50% de los 30000 se encuentran en o cerca de la edad de jubilación.

En 10 años podríamos ver una disminución de los técnicos dentales a 15.000. El año pasado 4.000 laboratorios dentales habían cerrado. La mayoría de las escuelas han cerrado, y estamos viendo una rápida disminución de la matrícula en los programas existentes. Nos gustaría ver que esta tendencia se invierta.

El precio medio de una corona de porcelana fundida sobre metal no ha aumentado al mismo ritmo que el índice nacional del costo de vida. El costo de vida de la Seguridad Social ha aumentado en un 117% desde 1980. Un "alto precio" de una corona PFM (Porcelana fundida sobre metal) en 1980 fue de \$ 100, y un precio promedio de una PFM fue de \$ 75. Hoy en día, una PFM de alto precio es de \$ 200, mientras que un PFM de precio promedio es de \$ 130, o \$ 25 cuando se reciben de China. La regla del dentista era que iba a cobrar por unidad, cinco veces la tarifa de laboratorio. ¿Podrá el dentista promedio actual cargar desde \$ 125 hasta \$ 1,050 por unidad?

Los costos de materiales, mano de obra, salud, y de aleación han aumentado drásticamente en los últimos 10 años. El margen de beneficio de un laboratorio dental es tan baja, que las únicas opciones son reducir los costos con los materiales más baratos y, posiblemente, de calidad inferior.

La subcontratación afecta dramáticamente a la industria estadounidense de tecnología dental. Es más rentable y menos estresante aceptar el trabajo de un dentista, empaquetar y enviarlo a China, México, Filipinas, etc, recibir el producto final por \$ 29; marcarlo hasta \$ 130, y enviarlo de vuelta al dentista. De esta manera no hay costos de mano de obra o materiales. Para el corto plazo, esto suena como una opción viable. Pero en el largo plazo, la industria seguirá reduciéndose. Lo que puede deparar el futuro es que haya más laboratorios de barrio para el trabajo personalizado en vez de un laboratorio con trabajos de calidad. Cara a cara, la planificación del caso será una cosa del pasado. El envío del paciente al laboratorio para una reparación o la toma de color a medida ya no será posible.

Algunos buscan nuevas tecnologías tales como CAD / CAM para tomar el relevo. CAD / CAM, en teoría, es una gran idea. Pero los hechos son que sistemas como el CAD / CAM son una extensión de los técnicos – no la sustitución. Los propietarios de laboratorio con demasiados dentistas como clientes, confían en las máquinas para hacer el trabajo y hacer un uso mínimo de empleados asalariados informáticos

con experiencia para ejecutarlos. Sin embargo, un informático entrenado no tiene idea de lo que son los diseños necesarios para una prótesis dental.

Ya se trate de una corona simple o una restauración sobre implantes, hay muchos factores que deben tenerse en cuenta. Un técnico dental capacitado tiene la experiencia y el "know-how" para recortar y marcar el límite o margen de la preparación y diseñar una cofia que apoyará la porcelana. Una característica automática de la herramienta de recorte en un programa de computadora (software), se perderá los márgenes y el diseño correcto de una cofia que sirve de apoyo a la cerámica libre de metal. La corona final puede tener márgenes cortos o demasiado largos y porcelana sin apoyo, lo que eventualmente se romperá en la boca. La tecnología CAD/CAM es una herramienta que no es diferente de una espátula de cera, pero en las manos de un técnico capacitado, puede ser una herramienta muy poderosa y útil.

Por desgracia, muchos laboratorios han puesto en uso el sistema de línea de montaje para producción masiva de coronas y dejan que el ajuste automático computarizado haga el trabajo por ellos. En los últimos años, la cantidad de porcelana fracturada en las restauraciones de zirconia ha sido bien documentada. Procera y Lava (marcas de sistemas CAD/CAM) se han ganado una mala reputación debido a la alta tasa de fracturas. El primer punto a destacar es que no hay tal cosa; como una corona de Procera o corona de

Lava. Hay una porcelana fundida sobre Procera o Lava para hacer frente. El problema es que muchos laboratorios han usado porcelana no compatible con cofias de zirconia. Esta es la razón principal para el problema de la fractura.

Lo mismo ocurre con los escáneres intraorales. Muchos dentistas creen que un escáner intraoral es una varita mágica que no requiere ningún trabajo adicional. Esto no es cierto. El dentista deberá seguir los pasos necesarios, tales como la colocación de hilo para tener una impresión exacta. En muchos casos, los mismos dentistas que no son capaces de tomar una buena impresión promedio de polislóxano de vinilo, no podrán tomar una buena impresión digital tampoco. No hay demasiada confianza puesta en el equipo, ni la suficiente puesta en la persona que lo opera.

Debido a la mentalidad de la producción masiva de unidades fabricadas por una máquina que no requiere de beneficios, cobertura de salud, o salarios; el propietario del laboratorio tiene que reducir las tasas aún más. En lugar de gastar más tiempo para hacer una restauración mejor y aumentar la calidad, muchos propietarios de laboratorio van en la dirección opuesta.

En la mayoría de los países europeos, el técnico dental comparte la cuota de 50/50 con el dentista. Los prótesis dentales deben tener un grado de estudios de cuatro años que es reconocido por el gobierno. En esta situación, el técnico de laboratorio es más valioso; es capaz de trabajar al lado del sillón con el dentista e incluso trabajar en la boca. Con la tasa más elevada (remuneración), el técnico puede producir mejores restauraciones

de calidad; ya que el volumen no es tan necesario como la motivación de su ganancia. Este sistema es la opción más viable, ya que hoy en día la tecnología dental ya no se enseña en muchas de las universidades. El dentista promedio deja la escuela sin saber cómo se hacen las prótesis y, en esencia, no puede hacer nada sin el técnico dental. Trabajar como socios es la respuesta más lógica a este problema.

Un título de cuatro años en la técnica dental producirá técnicos que estén altamente cualificados, con una base de conocimiento de los materiales, la ciencia, la biología, y la función. Las restauraciones se harán con una comprensión completa de los cómo y los por qué de las prótesis dentales. Un título universitario abrirá a la industria a una nueva clase de la sociedad. Habrá menos en los puestos de trabajo, pero serán más profesionales cualificados. La única manera que esto suceda, es si los dentistas y los técnicos trabajan juntos por un objetivo común: Restauraciones de calidad.

El precio y el beneficio no debe ser el principal factor de motivación en la odontología. El bienestar de los pacientes y las restauraciones de calidad deben ser los objetivos finales. Esperemos que la industria dental en su conjunto se dé cuenta de lo que está pasando, y haga los cambios necesarios para cambiar el rumbo, hacia un futuro más ideal para la prótesis dental.

*Fuente: zonadental.tv y dentistryiq.com*



Según este estudio, en EE.UU., la profesión protésico dental ha sufrido un descenso muy significativo de profesionales, pese a no haber disminuido la necesidad de prótesis para la población, situación que se da en otros muchos países.

Si accedemos al siguiente enlace: <http://www.autoritedelaconcurrency.fr/pdf/avis/12a06.pdf>, encontraremos un informe de 29 de febrero de 2012, emitido por la Autoridad de la Competencia francesa, sobre los efectos económicos que para los pacientes supone el no poder elegir al protésico dental, puesto que en Francia, al contrario que en España, los prótesis dentales no están reconocidos como profesionales sanitarios. El punto 79 del mencionado informe dice: *“El Tribunal de Cuentas ha declarado, en su informe de 2010 sobre la Seguridad Social, que ha aumentado la proporción de las prótesis importadas, pero que no parecen tener ningún efecto sobre la evolución de los precios. Lo que se incrementa es el margen de beneficio de los dentistas, pero no afecta a los pacientes en la reducción del costo de la compra de la prótesis”*.

Además de los perjuicios económicos para los pacientes, están los de índole sanitaria. En el actual sistema, en donde para un dentista resulta considerablemente más rentable, económicamente hablando, extraer un diente al paciente para reponerlo con una prótesis, que tratar de salvar el diente natural, se aleja mucho de las medidas protectoras para la salud que, tanto la Constitución Española como el derecho comunitario e internacional exigen. El caso dental es un ejemplo claro y, desgraciadamente, no es un caso aislado.

Estos datos, y un mínimo de lógica, nos llevan a la conclusión de la imperiosa necesidad de conseguir que, en la práctica diaria, sea siempre el paciente quien tenga la potestad de elegir al protésico dental. Asimismo, los referidos datos evidencian el rotundo fracaso, a medio y largo plazo, de políticas empresariales basadas en una relación clientelar con el dentista, puesto que este tipo de políticas cercenan la posibilidad de reivindicar el cumplimiento de la Ley, so pena de poner en riesgo la “clientela” y, por este motivo, el avasallamiento y la destrucción de puestos de trabajo ha imperado en aquellos países en los que se ha dado de lado a la faceta sanitaria del protésico dental y su necesario contacto con el paciente para obtener los mejores resultados en las prótesis, contacto que no significa realizar alteraciones o modificaciones de los tejidos naturales de la boca, como en muchas ocasiones se pretende hacer creer para confundir, tales como cuando se hacen comparaciones de las prótesis dentales con las de cadera, por ejemplo. En España, gozamos de una legislación basada en la defensa de los intereses sanitarios y económicos de los pacientes, en la que se reconoce al protésico dental como profesional sanitario, y no en un mero fabricante, que procura la objetividad de la prescripción facultativa, desvinculando el ejercicio clínico de la odontología de la labor del protésico dental. Por lo tanto, es hora de dejar de lado los intereses particulares empresariales cortoplacistas para unir los esfuerzos en aras al cumplimiento de la legalidad, y lo que es más importante el del propio paciente, pues de lo contrario nos veremos avocados a la extinción de la profesión.

*Comisión de Defensa Profesional.*

*Consejo General de Colegios de Protésicos Dentales de España*

### El día a día del circonio en nuestros laboratorios

El 26 de octubre de 2018, el Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón realizó en el Hotel Vincci Zaragoza Zentro, la conferencia: “El día a día del circonio en nuestros laboratorios”.

El conferenciante encargado de impartir esta presentación fue D. Jochen Ditsch, certificado oficialmente por la casa comercial VITA.

En la presentación se habló, entre otros temas, de el porqué, el cuándo, el cómo y qué tipo de circonio. Para conocer su actitud: ventajas y problemas. Enlazando con el análisis y posibles soluciones de casos problemáticos.

Igualmente, se explicaron las diferentes masas de cerámica Vita VM 9 y su aplicación. Así como la guía 3D Master y su correcto uso.

Al finalizar la conferencia, los colegiados degustaron un aperitivo en las mismas instalaciones.

El Colegio agradece la colaboración y atención de D. Jochen Ditsch y D. Ricardo Pérez, con quien estaríamos interesados en seguir colaborando. Debido a que se congregó a un gran número de colegiados y estudiantes de prótesis, que quedaron muy satisfechos con los temas tratados.

Esperamos que todos los asistentes disfrutaran del evento y continúen acudiendo a los próximos actos programados por el Colegio.





*Donde la belleza del lugar inspira al corazón*

Picture taken at Dinarobin Beachcomber Golf Resort & Spa



**BEACHCOMBER**  
RESORTS & HOTELS

*The Art of Beautiful*

ISLA MAURICIO

EMPIEZA A DISFRUTAR DE TUS MEJORES MOMENTOS EN [WWW.BEACHCOMBER.COM](http://WWW.BEACHCOMBER.COM)

### La primera cerámica de disilicato de litio con tecnología HDM



El Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón llevó a cabo, el pasado día 18 de enero en el Hotel Vinci Zaragoza Zentro, la conferencia “La Primera Cerámica de Disilicato de Litio con Tecnología HDM”

La encargada de impartir esta presentación fue Dña. Marisa Fernández, de la casa comercial GC Ibérica Dental Products, S.L.

Durante su intervención explicó las características y ventajas de Initial™ LiSi Press,

“Imagine una cerámica inyectable que sea más fuerte, duradera, que tenga una mejor estética y le ahorre tiempo en el laboratorio. Bien, deje de imaginárselo, porque Initial™ LiSi Press es la novedosa y revolucionaria cerámica inyectable de GC que combina una resistencia inigualable y una estética

excepcional con las ventajas de un proceso más rápido y sencillo. Con un procedimiento más flexible, requiere menos pasos y le ahorrará, al menos, 15 minutos por restauración”

Al finalizar la conferencia, los colegiados degustaron un aperitivo en las mismas instalaciones.

El Colegio agradece la colaboración y

atención de Dña. Marisa Fernández, con quien estaríamos encantados de seguir colaborando. Debido a que se congregó a un gran número de colegiados y estudiantes de prótesis, que salieron encantados con lo aprendido.

Esperamos que todos los asistentes disfrutaran del evento y continúen acudiendo a los próximos actos programados por el Colegio.



## Celebración de la Patrona Santa Apolonia

### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón

Con motivo de la celebración de nuestra Patrona Sta. Apolonia, el pasado 9 de febrero el COPPPDA organizó una serie de actos en la localidad de Zaragoza.

El acto se inició con la recepción de nuestros colegiados con una copa de bienvenida para, posteriormente, celebrar la tradicional comida de hermandad de los protésicos dentales.

Al finalizar la comida se dio paso al sorteo de regalos, entre nuestros colegiados, proporcionados tan amablemente por las casas comerciales: A.M.A., BAHERDENT, SOMUDEN, CASA SCHMIDT, INDUSTRIAS DEL MOBILIARIO JEB, DENTAL GESTI-



SERV, ONDENTAL SERVICE y VOOCO.

Tras el sorteo, se procedió a celebrar el habitual campeonato de guiñote en las mismas instalaciones. Finalizando dicho acto con la entrega de trofeos, proporcionados por la casa comercial ZIRKONZAHN.

Los amantes de la música y el baile

pudieron continuar su velada en una zona habilitada para ellos, y de esta manera seguir pasando un buen rato entre compañeros de profesión. ¡Este año repetimos con el Karaoke!

El Colegio agradece la colaboración a los asistentes y espera que hayan pasado una agradable celebración de su Patrona Sta. Apolonia.

**emexact**<sup>®</sup>

Dental prosthetic abutments



Feel the difference [www.emexact.com](http://www.emexact.com) +34 936 925 548 - [info@emexact.com](mailto:info@emexact.com)

**FELM**  
instalaciones

DISEÑO, PROYECTO, INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO  
PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA, COSMÉTICA Y ALIMENTARIA



Pol. Ind. Nº 1  
C/. del Mig, parcela 21R  
46114 - Vinalesa (Valencia)  
Tel. 96 317 15 74  
Fax 96 185 57 29  
[www.felminstalaciones.es](http://www.felminstalaciones.es)



### Maquillaje en circonio en la estructura pre-sinterizada y en superficie

Durante los pasados días 30 de noviembre y 01 de diciembre, el Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Castilla y León celebró en su Sede Social de Valladolid, en colaboración con la empresa "CMdental ciencia y tecnología", un curso práctico sobre "Maquillaje en Circonio en la estructura pre-sinterizada y en superficie".

Actuó como ponente don Joan Pou, teniendo el curso dos partes, una teórica y otra práctica.

Inicialmente el ponente presentó de forma teórica diferentes casos, demostrando cómo se desarrollan ambas técnicas, explicando sus protocolos de trabajo, pasando posteriormente a la parte práctica.



El curso resultó un éxito, incluso antes de dar comienzo, ya que el primer día de inscripción se cubrieron las plazas disponibles, siendo corroborado al final del mismo, por la puntuación que otorgaron los cursillistas, tanto al curso en general, como al ponente.



# CON ESTAS PÁGINAS LLEGARÁS MÁS LEJOS



Por **10€** al año (cuatro números) puedes tener en tu mano toda la información sobre tráfico, seguridad vial, movilidad, legislación y mucho más

**Suscríbete a la revista Tráfico y seguridad Vial en [revista.dgt.es/es/suscripciones](http://revista.dgt.es)**



Tlf: 987 27 27 27

Email: [edición@editorialmic.com](mailto:edición@editorialmic.com)

### Carillas sobre lámina de platino

Durante los pasados días 22 y 23 de febrero, el Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Castilla y León celebró en su Sede Social de Valladolid, en colaboración con la empresa "CMdental ciencia y tecnología", un curso práctico titulado "Carillas sobre lámina de platino".

Actuó como ponente don Manuel Mínguez Alcarria, teniendo el curso dos partes, una teórica y otra práctica.

Inicialmente el ponente en la parte teórica presentó un au-



diovisual de casos reales, con los pasos a seguir; pasando posteriormente a la parte práctica, en la cual los asistentes al curso realizaron dos carillas feldespáticas con cerámica estratificada sobre lámina de platino de dos centrales superiores.

El curso resultó un éxito, incluso antes de dar comienzo, ya que el primer día de inscripción se cubrieron las plazas disponibles, siendo corroborado al final del mismo, por la puntuación que otorgaron los cursillistas, tanto al curso en general, como al ponente.



# ¿DESCUBRIR ISLANDIA A BORDO DE UN VELERO?

SURQUE LAS COSTAS DE LA ISLA DEL FUEGO Y EL HIELO A BORDO  
DE NUESTRO VELERO A MOTOR PANORAMA CON CAPACIDAD MÁXIMA  
PARA 49 PASAJEROS. DE JUNIO A SEPTIEMBRE DE 2019



**-40%** DTO

SÓLO HASTA EL 31 DE MARZO DE 2019

SU CRUCERO BOUTIQUE DESDE

**1.410€**

PROMO CODE  
NAVEGAENISLANDIA2019

Web: [www.varietycruisesspain.com](http://www.varietycruisesspain.com) ■ Email: [varietycruises@discoverspain.net](mailto:varietycruises@discoverspain.net)  
Teléfono: 93 217 15 74 ■ Dirección: Vía Augusta, 42-44 1º 4ª 08006 - Barcelona

 VARIETY CRUISES



### Diseño de sonrisa en EXOCAD

El pasado viernes 28 de septiembre, nuestro Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón organizó en el Hotel Vincci Zaragoza Zentro la conferencia: "Diseño de Sonrisa en Exocad".

El ponente encargado de impartir esta presentación fue D. Juan Carlos Palma, Exocad Coach & Trainer.

Comenzó su presentación informando sobre DentalCAD Academy y el Sistema de Escaneado y Registro Facial de AFT System, junto a Borja Ortega.

Posteriormente, realizó un Escaneado Práctico Facial en directo. Realizando un diseño práctico de Sonrisa en Exocad, con los "Protocolos Digitales Juan Carlos Palma".

Al finalizar la conferencia, los colegiados degustaron un aperitivo en las mismas instalaciones.

El Colegio agradece la colaboración y atención de D. Juan Carlos Palma, con quien vamos a continuar colaborando. Nos dedica las siguientes palabras:

"Muchas gracias por el recibimiento tan grato, recibido el pasado día 28 de Septiembre, en Zaragoza. Espero que esto sea solo el inicio de una buena colaboración formativa con el Ilustre Colegio.

El sector dental está en continuo cambio tecnológico y necesitamos estar actualizados en todo momento. DentalCAD Academy es una plataforma abierta que ha nacido para capacitar y preparar al Protésico Dental para el día de mañana, ya que el futuro es ahora".



Alojamiento **GRATIS** para niños (hasta 12 años)  
Hasta un **20%** de descuento para reservas anticipadas



Registro Turisme de Catalunya - HVA000751

## BIENVENIDOS A RAFAELHOTELES BY LA PLETA

Bienvenidos a un hotel único donde disfrutar de cualquier servicio personalizado: desde un paseo en trineo de perros hasta el tratamiento de spa más selecto o las más atrevidas propuestas de los mejores chefs con Estrellas Michelin... y todo a escasos minutos del telesilla de Esquiros (en transporte privado y sin aglomeraciones).

Descubre las nuevas EXPERIENCIAS LA PLETA en [www.lapleta.com](http://www.lapleta.com)



EXPERIENCIA  
ROMÁNTICA



EXPERIENCIA  
ASIÁTICA



EXPERIENCIA  
AVENTURA



EXPERIENCIA  
DÉTOX

CTRA. BAQUEIRA A BERET, S/N - COTA 1.700  
25598 BAQUEIRA (LÉRIDA)

(+34) 973 645 550

[reservas.lapleta@rafaelhotels.com](mailto:reservas.lapleta@rafaelhotels.com)

Ventajas exclusivas en  
[www.lapleta.com](http://www.lapleta.com)



# cocinandos

[www.cocinandos.com](http://www.cocinandos.com)



Gastronomía Leonesa actualizada

# Nueva sede del Consejo General de Colegios de Protésicos Dentales de España



CONSEJO GENERAL  
DE COLEGIOS DE  
PROTÉSICOS DENTALES  
DE ESPAÑA

Calle Bulevar de José Prat, 5  
28032 Madrid  
Tel.: +34 91 571 0 5 84  
[www.consejoproteticosdentales.org](http://www.consejoproteticosdentales.org)  
[info@consejoproteticosdentales.org](mailto:info@consejoproteticosdentales.org)



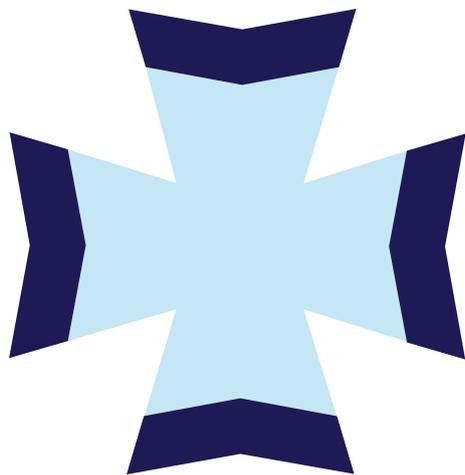
# Nuevo símbolo representativo de los Protésicos Dentales

En la Asamblea celebrada en el mes de noviembre de 2018 se acordó, a propuesta de uno de los colegios participantes, diseñar el símbolo identificativo de la profesión.

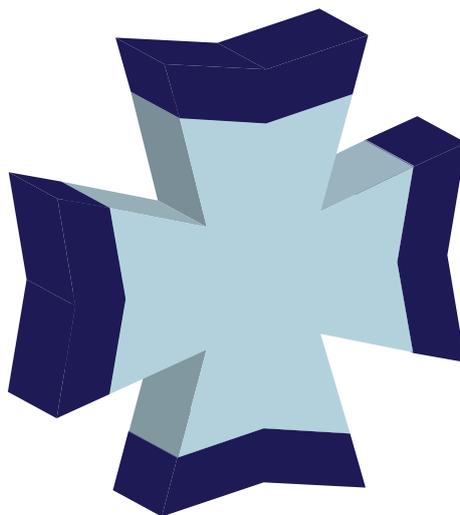
La creación de este nuevo símbolo tiene como principal objetivo, reforzar la imagen de la profesión, así como la identificación y representación del colectivo protésico

dental y sus lugares de trabajo.

Atendiendo esta petición el Consejo, en su última asamblea del 16 de marzo de 2019, ha presentado varios prototipos con sus respectivas variedades, en forma y colores, para su aprobación por todos los colegios participantes en la mencionada asamblea, siendo elegido el que a continuación se presenta.



Versión 2D



Versión 3D





**Guillermo Jesús Córdoba Muriel**

Colegiado del Colegio Profesional de  
Protésicos Dentales de Andalucía



**Juán Herrero Sánchez**

Ex-tesorero de la Junta del Colegio de  
Protésicos Dentales de Castilla-León

Recientemente nos han dejado dos compañeros, Guillermo y Juan. Desde este Consejo General queremos transmitir nuestro más sentido pésame a sus familiares, amigos, compañeros de los Colegios de Castilla-León y de Andalucía y a todos los colegiados que tuvieron la ocasión de compartir con ellos momentos especiales de nuestra profesión.



# dental PRÓTESIS

## LA REVISTA DEL PROTÉSICO DENTAL

Si eres protésico y no recibes **dental PRÓTESIS**  
envía un email a: [info@consejoproteticosdentales.org](mailto:info@consejoproteticosdentales.org)

[www.consejoproteticosdentales.org](http://www.consejoproteticosdentales.org)

### DEMANDAS

PROTÉSICO colegiado busca trabajo en Córdoba y provincia. 17 años de experiencia en resina (montaje, modelado, repasado) y pulido en cerámica con metal IPS Design (modelado, repasado estructuras y montaje de cerámica). Tel.: 609069055. Colegiado nº 314 CPDA.

SE OFRECE protésica colegiada con laboratorio propio, máxima seriedad, para hacer trabajos estéticos en removible, metal cerámica, cerámica total e-max, prótesis fija y combinada. Tel: 606652563. Margaritha. Col.184 COPRODIB.

PROTÉSICO dental, colegiado, Nº 1 Promoción, titulado 2013. Busco trabajo en Zaragoza o alrededores. Especializado en ORTODONCIA y sistemas de ortodoncia invisible, con conocimientos en software especializado (3Shape, OrthoCeph, Orthometric). También otras titulaciones e idiomas. Referencias. Interés e ilusión. Col.314 COPPDA.

PROTÉSICO dental con 20 años de experiencia en removible, ortodoncia y prótesis fija e implantes en acrílico (provisionales), busca trabajo a jornada completa en las zonas de Navarra, País Vasco, Logroño, Huesca y Zaragoza. Mando CV a los interesados. Tel. 617086824.

SE OFRECE protésico dental de 22 años con 20 meses de experiencia voluntaria y 3 curriculares con mucho interés en aprender tanto prótesis fija como removible y ganas de trabajar. Paco Bastida. Tel.: 697822168. pacobastida95@gmail.com - Sanlúcar de Bda. Cádiz

### OFERTAS

SE NECESITAN protésicos para el área de escayola y encerado, no importa experiencia, nosotros les enseñamos. Interesados llamar al Tel.: 956874189. En el Puerto de Santa María (Cádiz). Colegiado nº 576 del CPDA.

LABORATORIO de prótesis dental de Granada necesita protésico/a colegiado con experiencia en sección de prótesis fijas. Interesados contactar al tel.: 958084488 o 619978654. Colegiado nº 322 CPDA.

LABORATORIO DENTAL precisa especialista en encerado y repasado de metal con experiencia probada en fija e implantes barras, híbridas etc., interesados llamar al Tel. 610 300339, col. Nº 3 Alicante.

SE NECESITA protésico dental y ceramista con experiencia en encerado de estructura, repasado y montaje de cerámica para laboratorio en zona sur de Alicante. Interesados llamar al Tel. 966780412, col. nº 9 Alicante.

SE BUSCA ceramista con experiencia para laboratorio dental en Estepona, Málaga. Interesados llamar al Tel. 952886621 de 8.00-18.00

SE BUSCA CERAMISTA con experiencia para laboratorio en Barcelona, llamar al Tel. 639157848, Sr. Francisco, colegiado 677 COPDEC.

SE SOLICITA protésico con experiencia para sección CAD CAM. Experiencia en Diseño de Software Dentales. Se valorará positivamente experiencia en Exocad y Dental Designer (3 Shape), protésico con

experiencia para sección de metales experiencia en asentamiento de estructuras coladas, soldadura y repasado de metales Si estás interesado ponte en contacto con nosotros en el Tel. 981557089. Nº Colegiado: 244 Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Galicia.

SE PRECISA protésico dental - ceramista experimentado y con conocimientos en Cad-Cam y removibles para laboratorio dental en Adeje (Tenerife) Tel. 606000176, maite7smilelabo@gmail.com, colegiado 217 de Tenerife.

LABORATORIO de prótesis dental, ubicado en Zaragoza, busca protésico dental para trabajos de removible. Incorporación inmediata, con contrato de jornada completa Experiencia mínima: 3 años. Contacto Tel. 607741242, José Mª Estaún, colegiado 65 Aragón.

LABORATORIO de Ortodoncia de Elda, (Alicante) busca protésicos para que se puedan incorporar a su equipo, email: rrhh@ortholab.es Marta.

### LOCALES

ALQUILO laboratorio dental equipado para removible metálica, resina y metal cerámica, actualmente en funcionamiento. Todas las licencias, con o sin maquinaria. Colegiado nº 264 CPDCM. Tel.: 916609114.

TRASPASO laboratorio en Cádiz, con todos los permisos, según normativa vigente, equipo completo para la fabricación de prótesis fija y removible, cartera de clientes y en sitio inmejorable. Muy económico. Tel. de contacto: 677219850 o 956403382. Colegiado nº 459 CPDA.

VENDO en Sevilla locales por cambio de domicilio, antiguas instalaciones de laboratorio dental, con campana extractora y salida de humos, instalación de aire comprimido, compresor grande en trastero, etc..., (1 local de 220 mts, 2 locales de 100 mts. cada uno y 1 local de 65 mts.) los 2 locales de 100 mts. y el de 65 mts. Se pueden unir entre si y convertirse en uno de 265 mts., precio interesante. Col. nº 492 Andalucía Tel.: 954069525, Sr. Santiago.

SE VENDE Centro Médico en Córdoba con 17 años de apertura, Local en esquina 150 m. buena situación, Laboratorio Dental equipado, más de 3 consultas variadas, equipo de fisioterapia, diferentes equipos médicos. Sin cargas de personal. Documentación en regla. Precio 450.000 €. —NEGOCIABLES. Para más información llamar al Tel. 744462466 José. Colegiado 373 Andalucía.

SE TRASPASA, por no poder atender, Laboratorio Dental con Licencia de apertura y Licencia de funcionamiento actualmente renovada, permisos en regla. Llevamos funcionando 29 años, lugar de referencia en el sector dental en toda la Isla. Se incluye Gran cartera con más de 1.000 pacientes, todo el mobiliario y maquinaria para fabricación prótesis removibles. Inversión fácilmente amortizable. Alquiler del local 750€ más 3 meses de fianza. Salida de humos. Aire acondicionado. Colegiada nº 78, colegio Tenerife. Tel. 609972222.

TRASPASO laboratorio dental en Barcelona ciudad. Muy céntrico, muy luminoso, mucha ventilación, muy tranquilo. Actualmente en funcionamiento. Todas las máquinas necesarias para prótesis fija y removible. Habilitado para 6 puestos de trabajo. Todos los permisos en regla. Precio: 9.000 euros negociables. Alquiler 600 euros mes. Contactar con Sr. Pedro Román Tel. 934322740 y 663738376. Colegiado nº 931 Catalunya. URGE POR NO PODER ATENDER.

SE TRASPASA laboratorio dental de referencia en Tenerife (cerámica, implantes, zirconio con Cad Cam etcétera) con 33 años de funcionamiento y con más de 40 clientes por motivos de jubilación . Colegiado número 29 CPRTF. Tel. 670973548

SE TRASPASA por cambio de actividad, laboratorio dental en zona céntrica de Zaragoza y en pleno funcionamiento. Incluida cartera de clientes y todo lo necesario para la fabricación de prótesis fija y removible. Habilitado para tres puestos de trabajo y permisos pertinentes en regla. Alquiler del local precio 385 €, precio del traspaso a convenir. Interesados llamar al Tel. 607741242. Colegiado 65 Aragón.

SE VENDE Laboratorio de Prótesis Dental, ubicado en Zaragoza y en pleno funcionamiento, se incluye cartera de clientes y todo el equipamiento para la fabricación de prótesis fija y removible. Habilitado para siete puestos de trabajo. Más información Manuel Tel. 666136688.

SE ALQUILA laboratorio de Prótesis Dental en Segovia en pleno funcionamiento y posibilidades de desarrollo y aumento de clientes. Atenerse curiosos Tel.: 625542710. Col. 74 Castilla y León.

## VENTA DE MATERIAL Y EQUIPAMIENTO

VENDO recortadora de interiores Mestra por no usar en perfecto estado, precio 500 €, Tel. 971454055, Julián Col. 29 CPDIB.

VENDO Horno de cerámica Multimat Touch-Press para cerámica convencional y cerámica inyectada con bomba de vacío, 4.200 €, (regalo cilindros y pistones para

inyectar), metal precioso D.Sign 84 IVOCLAR 25gr, 15% descuento sobre precio de mercado. Tel. 606626478. e.mail: dentes@hotmail.com Colegiado 252 CPDCV.

VENDO maquina galvanofomacion AGC Wieland completa muy poco uso 1.500 €. Tel.: 630444489, Riccardo, colegiado nº 99 Tenerife.

VENDO Maquinaria de laboratorio en muy buen estado: Chorros de arena, hornos, inductora, pulidora fhaser completo con botella de argón, mesa de trabajo con aspiración, micromotor, maquina de vacío, etc., completo, regalo: dientes resina, cerámica, pastillas de disilicato, metal etc...Precio a convenir. Nº Colegiado 036 Madrid, Tel. 645779082 Eva María

SE VENDE, por cese de actividad, estuche completo de cerámica IPS. SIGN, IVOCLAR (Color Vita y Chromascop), Impulse, Shade Kit, todo por 900 € (12 frascos de 20 gr. de cerámica de regalo). Mezcladora al vacío MULTIVAC 4 (Degussa) 400 €, mechero gas butano "MESTRA" con recipiente de cera 35 € (nuevo sin usar), tijeras y pinzas mosquito (curvas y rectas), espátulas, espátulín, etc. Mando fotos. Contactar con Javier, colegiado nº 463 de Madrid. E-mail: kiko.si@hotmail.com Tel. 659465101 (Sólo SMS)

VENDO Pindex Sistem Mark II 400 EUROS, licencia Sanitaria PSM-23/2003. Nº Registro 19-11-2003-Jesús N. Cardaño Díaz (BILBAO) Tel. 944430836 Nicolás

VENDO horno de sinterizar zirconio marca IVOCLAR modelo Programat S1 con solo 100 horas de trabajo. Precio 6.000 €. Interesados llamar al Tel. 933738912, Col. Copdec 321.

SE VENDE: Pantógrafo para circonio: Ceramill base, Ceramill thermo, Protector, Filtro y otros equipamientos. Muy buen estado. Precio 10.500 €. Tel. 926250770. Colegiado 61, Castilla La Mancha.



COMPANY

THE HOME OF T PEOPLE



Benefíciate de los principios  
activos de nuestras infusiones

[WWW.TCOMPANYSHOP.COM](http://WWW.TCOMPANYSHOP.COM)

VENDE laboratorio dental fresadora-co-piadora para óxido de circonio Ceramill de Amangirrbach, más horno para sinterizar Ceramill Therm (último modelo). Es el sistema completo original, que contiene 84 bloques de circonio pequeños y 4 grandes, y resinas para modelar, todo a estrenar. 6.500 €. Precio negociable. Tel. 976252055. Colegiado nº 25 del Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón".

VENDO horno de inyección EP600 IVO-CLAR, soldadora por puntos Phasder KUSS, Metacom horno de precalentamiento MANFREDI, batidora vacío JELENKO, mesa trabajo, chorro vapor, cerámica D.sing, In ceram. Tel. 913513535, Col.1147 CPDCM Jorge.

VENDO horno de porcelana P-90 con bomba de vacío y varios suplementos, precio 1.900 €, Tel. 636962563, colegiado 400 Andalucía.

SE VENDE sistema completo Sirona Inlab xl. (Fresadora, scanner ineos, pc, llave ilimitada, horno presinterizar Sintramat), perfecto estado y poco uso Tel. 696479739 24.000 €. Inés López, colegiado 81 colegio protésicos dentales de Asturias.

VENDO prensa para muflas marca Sirio en perfecto estado. Usada durante un año y comprada en 2009 nueva, precio a convenir Tel. 646887128, colegiado Coprodecyl 381, Valladolid.

VENDO Motor DEMCO con muy poco uso 700 €, Mario Demetrio Lopez, colegiado número 66 CPPDA lopezden@hotmail.es

SE VENDE, mesa laboratorio ERIO sole, un puesto con aspiración y micromotor MF PERFECTA buen estado. Puedo enviar fotos 2.000 € Tel. 670986795 col. 1166 CPPDA Málaga.

SE VENDE todo nuevo a estrenar, lámpara de foto polimerización tipo clínica (para composites cerámicos, opaques, etc)

130€; termoconformadora 180€; taladradora muñones tipo pindex 250€; micromotor Marathon de 35000 rpm. 180€; set de 5 cilindros silicona para colado 30€, loseta húmeda cerámica + 1L. líquido de modelar 85€, kit 20 fresas diamantadas para metal 30€; soporte pieza de mano para paralelometro (convierte paralelometro en fresadora) 45€; set 28 piezas dentales escala 4:1 en escayola tipo IV para estudio de anatomía 30€; lámpara fotopolimerizadora (para cubetas, planchas,etc) 50€; lupa binocular 3,5 aumentos 80€; mufla microondas 70€. Envío fotos. También disponibles varios botes de cerámica IPS-Dsign de Ivoclar en total unos 680gr entre dentinas, dentinas opacas, incisales... y varios restos de jeringas de opaquer. Colores A2, A3, A3'5, B2 B3, C2, C3. Envío fotos y cantidades detalladas de cada bote por whatsapp. Precio del conjunto: 350€. Colegiado nº 179 COPDRM vican35@hotmail.com Tel. 691477791.

VENDO CAD CAM Cerec Sirona nuevo, nunca utilizado. Precio a negociar. Escáner inEos X5, fresadora inLab MCXL, horno de sinterizar inFire HTC speed. Incluye curso de formación a cargo de técnicos de Henry Schein. Solo ofertas serias. Llamar al Tel. 649231033. Colegiado: 68 de Navarra.

SE VENDE prensa hidráulica Mestra, usada 15 meses, 495 €, centrifuga con motor sm-2 Mestra, usada 24 meses, 1.700 €, pack 2 bridas (para 3 muflas) y 6 muflas (4 partes) 320 €, precio todo el set 2.300 €, se envían fotos mediante Whatsapp a los interesados. Se entrega en caja original. Contacto Roberto Escartín (colegiado 219 de Aragón). Tel. 606685155.

SE VENDE sistema colados horno cilindros FiliManfredi Ovomat7 (20x12x10cm de mufla) 4 niveles de mantenimiento Mufla de resistencias + termopar (sonda temperatura) de repuesto precio 800 €, maquina inyección termo MG NewPress + material DentalD y cartuchos de carga precio: 1.200 €, sistema microbase sistema de Dentsply para la inyección de resinas

y polimerización en microondas o termo 2 muflas de resinas y todos los aditamentos precio: 450 €, fresadora Kavo completa con unidad de control para el usillo de fresar y pieza de mano K9 incluida precio: 1.290 €, Contacto Juan Yarza (colegiado 167 Aragón). Tel. 976333241

SE VENDE soldadora laser Wizard, prácticamente nueva, muy buen precio. Andres Tel. 657576462, correo electrónico alameiro@gmail.com. Colegiado 35 de Navarra.

VENDO pantógrafo Zirkonzhan 025 EKO con 5º eje para el fresado manual en seco de circonio. Precio 2.000 €. Tel. 675576720, correo electrónico esteticadentale@hotmail.com, Carlo, colegiado 186 de Andalucía.

VENDO CAD-CAM marca STRAUMANN modelo Cares Scan CS2, precio 2.000 €, correo electrónico implantes@fmsantabarbara.com, Federico Martínez Colegiado 66 de Aragón.

VENDO fundidora Ducatron Quattro y horno cilindros Ugin Programat 50 con muy poco uso, como nuevos, 6.500 € y 1.800 € respectivamente, escáner dental Wings serie 3 de Wieland 4.000 €, Colegiado 80 Extremadura. Tel. 606772023 José Mª.

VENDO soldadora laser Wizard, en perfecto estado, casi nueva, poco uso, precio muy económico 5.000 €. Colegiado 35 de Navarra. Tel. 948384663 y 657576462.

VENDO Gelatinadora Mestra en perfectas condiciones de uso y funcionamiento, chequeada en Mestra Gelbat-6 Precio: 1.000 €, equipo para fundir metal, compuesto por: horno precalentamiento cilindros Bego miditherm mp. 800 €, centrifuga Degussa motorcast 1.200 €, equipo oxiacetileno para fundir metal 600 €, lanza y manómetros nuevos, todo en perfectas condiciones de uso, precio del conjunto: 2.500 €. Colegiado 315 Aragón. Jorge Tel. 676650194, info@protesisdentalhuesca.es.



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Alicante

C/ San Carlos 134-1º  
03013- ALICANTE  
Tf. 965146937  
www.coproda.es  
Email: info@coproda.es



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Andalucía

C/ Aragón, 23 Local  
41006 SEVILLA  
Tf. 954641546  
www.cppda.es  
Email: cppda@cppda.es



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Aragón

Centro Empresarial Parque Roma  
C/ Vicente Berdusan, Bloque D-1 Bajos  
50010 ZARAGOZA  
Tf. 976460246  
www.coppda.com  
Email: coppda@coppda.com



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales del Principado de Asturias

C/ Río Caudal 7 entlo.F  
33011 OVIEDO  
Tf. 985294218  
www.protesicosdentalesasturias.com  
Email: buzon@protesicosdentalesasturias.com



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Islas Baleares

C/ Cima, 17, local 9  
07011 PALMA DE MALLORCA  
Tf. 971777574  
www.coprodib.org  
Email: info@coprodib.org



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Cantabria

C/ Los Escalantes, 5 Ppal. Izq.  
39002 SANTANDER  
Tf. 942362764  
www.cprotcan.com  
Email: info@cprotcan.com



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Castellón y Valencia

C/ Visitación, 8 Bajo  
46009 VALENCIA  
Tf. 963471840  
www.cprotcv.org  
Email: valencia@cprotcv.org



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Castilla - La Mancha

C/ Dr. Bornadel, 15- Of.3Edif. Juan de Austria  
13600 ALCÁZAR DE S. JUAN  
Tf. 926551301  
www.protesicosdentales.es  
Email: colegio@protesicosdentales.org



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Castilla y León

Carretera de Rueda, 17 Local Izquierdo  
47008 VALLADOLID  
Tf. 983477117  
www.coprodecyl.com  
Email: coprodecyl@gmail.com



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Cataluña

C/ Provença, 337- 3º I  
08037 BARCELONA  
Tf. 934576499  
www.copdec.es  
Email: copdec@copdec.es

### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Extremadura

Avda. de Numancia, 1  
06800 MERIDA  
Tf. 924373638  
www.colprodentaex.com  
Email: colegioextremadura@colprodentaex.com



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de Galicia

C/ del Hórreo, 7 -1º Izq.  
15702 Santiago de Compostela -A CORUÑA  
Tf. 981571017  
www.coprodega.es  
Email: coprodega@coprodega.es



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de la Rioja

Avda. de La Rioja, 6 - 6º A  
26001 LOGROÑO  
Tf. 941258467  
Email: josejavier@hmasores.es



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de las Palmas

C/ Bravo Murillo, 17- Portal, 2-2º  
35003 LAS PALMAS  
Tf. 928361000  
www.protesicoslaspalmas.com  
Email: cppdlaspalmas@infomed.es



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de la Comunidad de Madrid

C/ Dcotor Esquerdo, 166 -1º E.  
28007 Madrid  
Tf. 917580238/917580239  
www.colprodecam.org  
Email: info@colprodecam.org



### Colegio Oficial de Protésicos Dentales de la Región de Murcia

C/ Santa Teresa, 19 entresuelo 1º C  
30005 MURCIA  
Tf. 968217247



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de la Comunidad Foral de Navarra

C/ Monasterio de Yarte, 1 Bajo  
31011 PAMPLONA  
Tf. 948251875  
www.colegioprotesicosmurcia.es  
Email: cprotesicosmurcia@telefonica.net



### Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Santa Cruz de Tenerife

C/ Pedro Modesto Campos, 4 Piso 1º Of.2 Ed. Los Dragos  
38006 SANTA CRUZ DE TENERIFE  
Tf. 822012531/628137142  
www.colprofte.es  
Email: colprofte@gmail.es Email: coprodecyl@gmail.com



### Asociación de Técnicos en Prótesis Dental del País Vasco

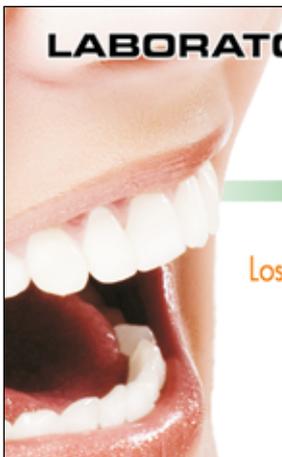
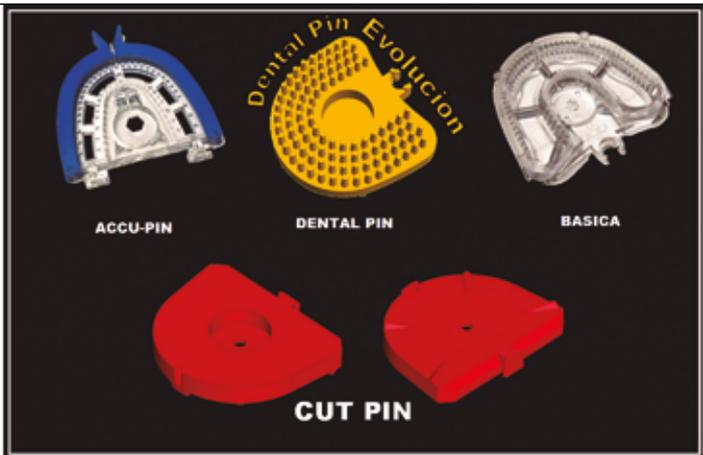
C/ Camino Aldaieta, 7, bajo • 48950 Erandio (VIZCAYA) • Tf.: 944 171 097  
Email: atpdpv@euskalnet.net





Fabricamos modelos de utilidad  
Vd. elige el  
+  
adecuado para cada trabajo

reddental@reddental.info  
www.rd.clic.es • www.reddental.info



LABORATORIO DENTAL  
GARCIA LATORRE



ESPECIALISTAS EN  
**ESTRUCTURAS  
DE CIRCONIO**

Los más rápidos y económicos de España  
Sus pedidos en menos de 24 horas

Consultar precio en  
nuestra página web o por teléfono

☎ 957 646 059 - 648 021 236  
e-mail: ldgarcialatorre@gmail.com  
www.ldgarcialatorre.com  
Muñoz, 26 - 14700 PALMA DEL RÍO (Córdoba)



Las mezclas más sorprendentes



WWW.TCOMPANYSHOP.COM



## TÉCNICO SUPERIOR EN :

- \* PRÓTESIS DENTALES
- \* HIGIENE BUCODENTAL (Modalidad Presencial y a Distancia)
- \* LABORATORIO CLÍNICO Y BIOMÉDICO (Modalidad Presencial y a Distancia)
- \* IMAGEN PARA EL DIAGNÓSTICO Y MEDICINA NUCLEAR (Modalidad Presencial y a Distancia)
- \* ANATOMÍA PATOLÓGICA Y CITODIAGNÓSTICO
- \* EDUCACIÓN INFANTIL (Modalidad Presencial y a Distancia)



ACCESO DIRECTO A LA UNIVERSIDAD

## TITULACIÓN OFICIAL

Cursos de especialización que se imparten en E.T.E.E.:

- \* Prótesis Fija y Estética
- \* Ortodoncia
- \* Técnicas de Impresión Digital
- \* Implantes
- \* CAD-CAM
- \* Prótesis Combinada

Certificados de Profesionalidad de la Comunidad de Madrid que se imparten en E.T.E.E.:

Auxiliar de Geriatría - Atención Especializada para Enfermos de Alzheimer  
Celador Sanitario - Auxiliar de Farmacia - Auxiliar de Laboratorio  
Auxiliar de Enfermería en Hospitalización



En E.T.E.E. formarás parte de nuestra Bolsa de Trabajo

CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL  
ESPECÍFICA DE GRADO SUPERIOR  
C/ Adela de Balboa, 16 • 28039 Madrid  
Tfnos: 915 347 084 - 915 345 111  
escuelatecnica@telefonica.net  
[www.etees.es](http://www.etees.es)



Formando a Profesionales desde hace 30 años