

REVISTA CULTURA DENTAL

el explorador

Nº27 | MAYO 2025

HuFriedyGroup
The Best In Practice

GRAPAS PARA DIQUE

¿Sabías que cada diente
puede aislarse
con la grapa correcta?

P.2



**PRESERVACIÓN
ALVEOLAR**
P. 5

**COMO SUPERAR LA
ANSIEDAD EN LA
CONSULTA DENTAL**
P. 8

**GALARDÓN MEXICANO
"PILARES DENTALES
MUNDIALES"**
P. 10

**HUFRIEDYGROUP
EN LA REGIÓN**
P. 11

Desde el escritorio de la editora



El asistir a la consulta dental es muy difícil para algunas personas. No lo consideran muy agradable debido, generalmente, a experiencias pasadas dolorosas y traumáticas. En la actualidad la consulta debe de ser dirigida hacia el bienestar y comodidad del paciente.

El manejo de la ansiedad mediante herramientas diversas es clave en obtener buenos resultados con el paciente durante la consulta dental. Una herramienta poderosa al alcance de los odontólogos que se ha subestimado es el uso de la sedación inhalada con oxígeno/óxido nitroso. Su uso es seguro y por eso dedicamos una sección a entender un poco más el manejo de la ansiedad y cómo con el uso de la sedación inhalada, un paciente puede cambiar su pensamiento por completo sobre la visita dental y completarla de manera exitosa.

El aislamiento es un tema de tendencia en la odontología, para los tratamientos de endodoncia y al realizar las técnicas modernas de adhesión dental. Veremos en una sección todas las variedades de grapas disponibles para solucionar cualquier reto. Inclusive adjuntamos una guía interactiva muy útil para conocer las grapas disponibles y sus diferentes usos.

Siempre es muy bueno cuando colaboramos con doctores de la región en algún proyecto. En esta ocasión la Dra. Claudia Elizalde nos presenta un caso de Preservación Alveolar paso a paso. Con su valioso aporte aprenderemos sobre la técnica y los instrumentos necesarios para realizarla.

En esta edición también queremos hacer una mención muy especial a uno de los miembros de nuestro equipo que recibió el mes pasado un galardón de gran importancia. Nuestro Director de Ventas y Mercadotecnia para América Latina: El Dr. Octavio Real. ¡Muchas felicidades por tan merecido reconocimiento!

Laura Sanchez
Specialist, Education, Sales
lsanchez@hu-friedy.com

editorial

el índice **explorador**



GRAPAS PARA DIQUE

¿Sabías que cada diente puede aislarse con la grapa correcta?

P.2



PRESERVACIÓN ALVEOLAR: Un procedimiento moderno con enfoque conservador

Presentado por la Dra. Claudia Elizalde

P.5



COMO SUPERAR LA ANSIEDAD EN LA CONSULTA DENTAL

Consejos para ayudar a los pacientes a sentirse seguros y cómodos

P.8



GALARDÓN MEXICANO “PILARES DENTALES MUNDIALES”

Entregado por su valiosa contribución a la disciplina, humanismo y excelencia en el ejercicio de su profesión. Siendo ejemplo a seguir para futuras generaciones.

P.10



HuFriedyGroup EN LA REGIÓN

P.11

¿SABÍAS QUE CADA DIENTE PUEDE AISLARSE CON LA GRAPA CORRECTA?



Características principales de rendimiento de las grapas:

- Satin Steel™ proporciona resistencia a la corrosión, al mismo tiempo que añade flexibilidad y memoria.
- Las grapas Black Line tienen un recubrimiento oscuro que permite contraste intraoral y agudeza visual mejorados.
- Los de acero tienen un acabado mate para una reflexión de la luz y un deslumbramiento reducidos.

Cada diente puede aislarse con la grapa correcta correspondiente

Anteriores



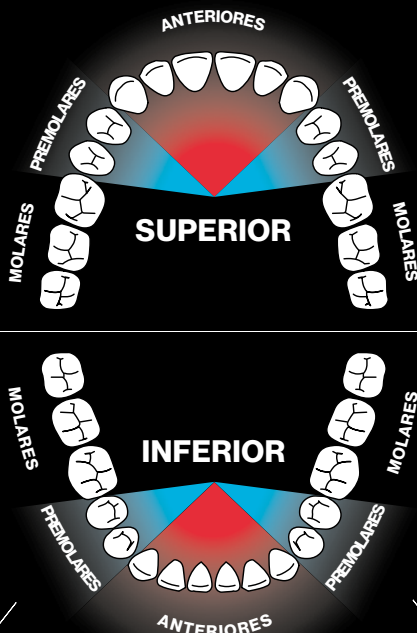
Premolares



Molares Superiores



Molares inferiores



Molares generales

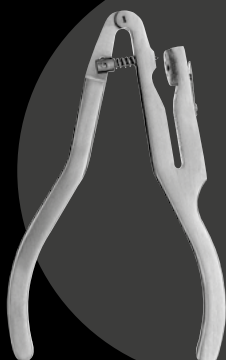


> Haga clic aquí para obtener más información

Productos Complementarios



RDF4
Pinza para
Grapas Dique
de Goma #4,
17.5 cm



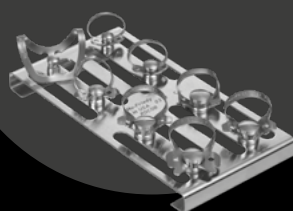
RDP
Perforador
para Dique
de Goma,
16 cm



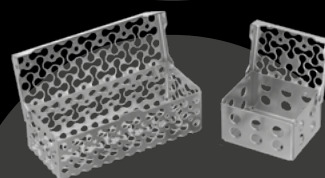
RDF
Pinza para
Grapas Dique
de Goma,
17 cm



RDPA
Rubber
Dam Punch,
Ainsworth,
17.5 cm



RDCOB
Soporte para 8 Grapas
Dique de Goma,
11.7 cm x 6.1 cm x 1 cm



Caja Accesorios IMS™
IMS-1273
Grande, 89 x 29 x 25 mm
IMS-1271
Pequeño,
40 x 32 x 25 mm



RDCF5
Arco para
Dique de
Goma, Niños,
13 cm



RDAF6
Arco para
Dique de Goma
Adultos, 15 cm

Mira nuestros nuevos clamps para que los agregues a tus técnicas favoritas:



RDCMB4X
#B4 Anterior
Black Line, Ideal
para uso en
incisivos anteriores
y caninos.

RDCM106LX
#106L Anterior
Black Line, Ideal
para uso en la
región anterior.
Las abrazaderas
106 son la mitad de
las abrazaderas 212.



RDCM106RX
#106R Anterior
Black Line, Ideal
para uso en la
región anterior.
Las abrazaderas
106 son la mitad de
las abrazaderas 212.

PRESERVACIÓN ALVEOLAR

Dra. Claudia Elizalde Molina



La preservación del alvéolo al momento de la extracción es uno de los procedimientos más significativos en odontología moderna

Es un método predecible para reducir o minimizar la reabsorción del reborde alveolar posterior a la extracción dental.

La Preservación Alveolar

- Mantiene la superficie de tejido blando y duro existente.
- Mantiene el volumen de cresta para obtener resultados funcionales y estéticos.
- Simplifica los procedimientos de tratamiento posteriores.



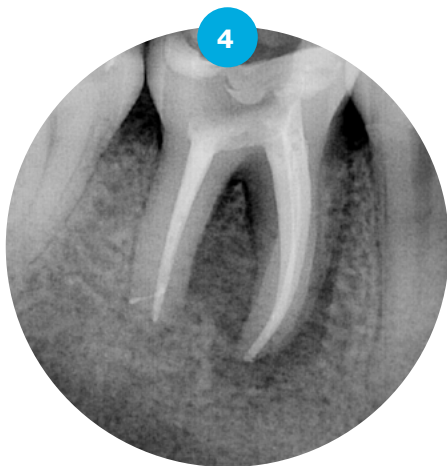
Sondeo de bolsa con sonda PCPUNC156



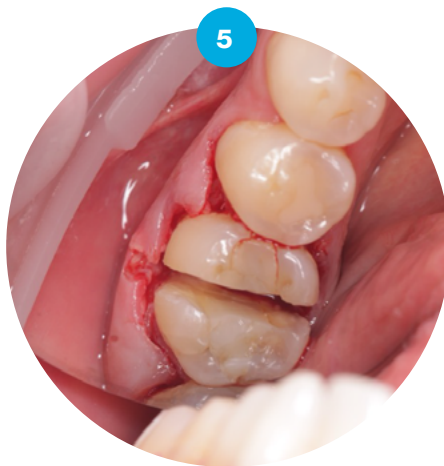
Foto inicial vista vestibular



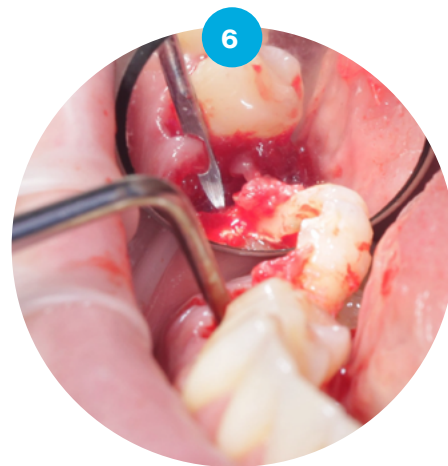
Foto inicial vista oclusal



Radiografía inicial



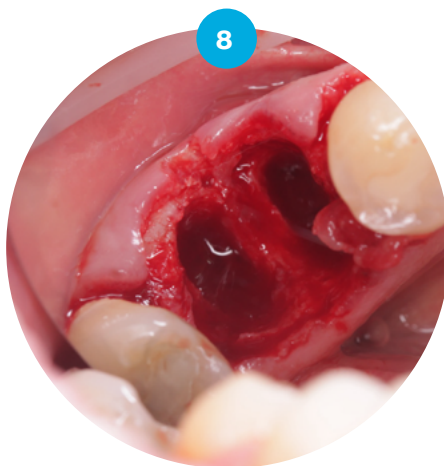
Odontosección



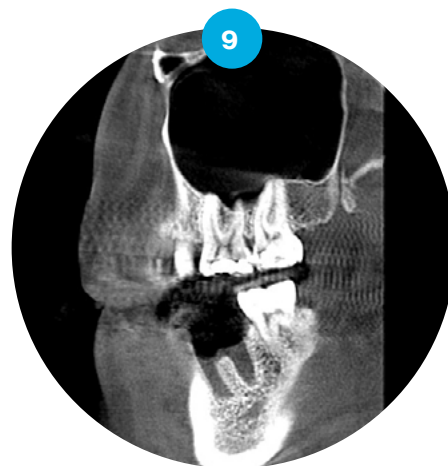
Extracción de raíces con osteotomo/elevador apical Heidbrink EHB13/14 o EHB3 o EHB4



Pieza seccionada extraída



Alveolo al momento de la extracción



Tomografía inmediata a la extracción



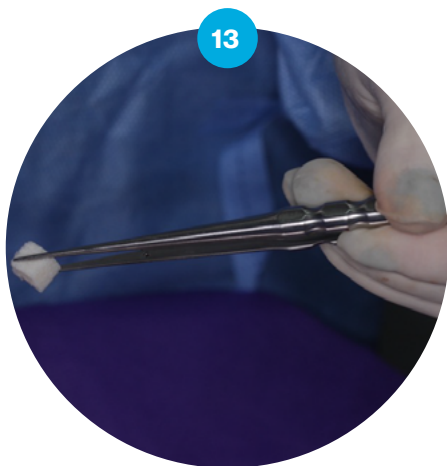
Tomografía inmediata a la extracción



Tomografía inmediata a la extracción



Preparación de biomaterial para preservación. Se sostiene el material con una pinzas para tejidos TPDAPV y se corta con un bisturí.



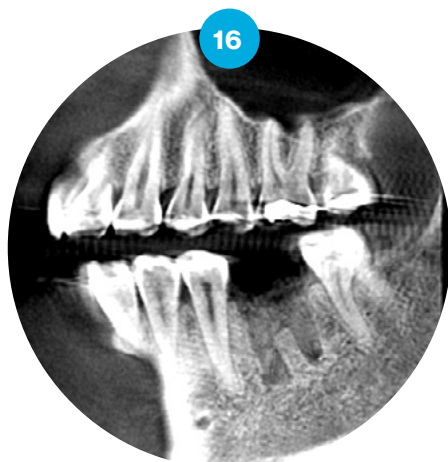
Preparación de biomaterial para preservación



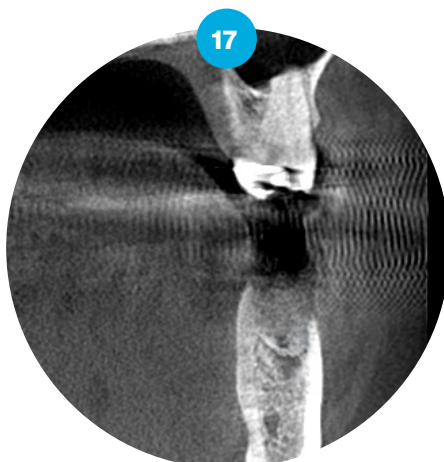
Colocación de biomaterial en alveolo



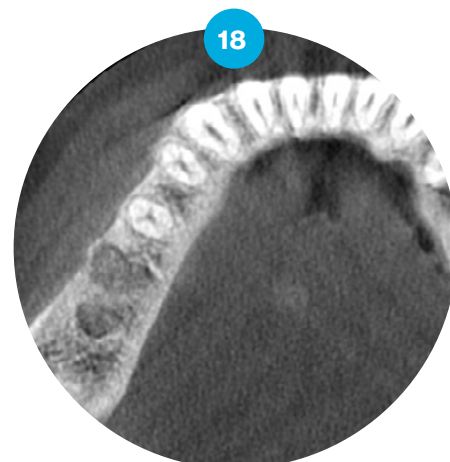
Colocación de biomaterial en alveolo



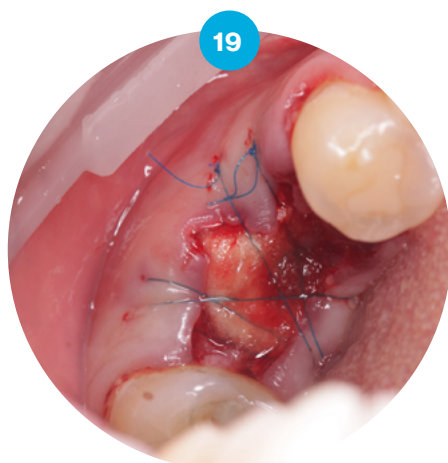
Tomografía después del injerto óseo



Tomografía después del injerto óseo



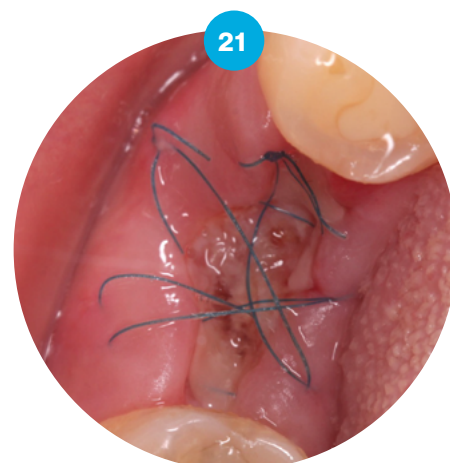
Tomografía después del injerto óseo



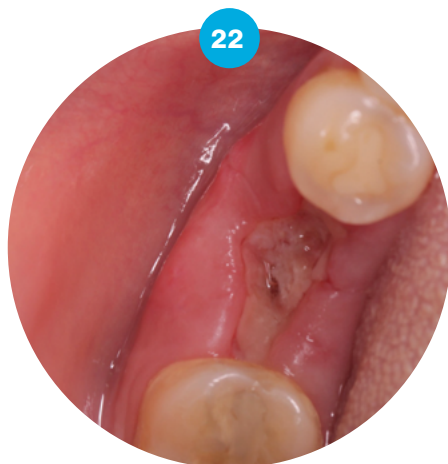
Puntos de sutura al finalizar con polyamida 6-0 Camark



Puntos de sutura al finalizar con polyamida 6-0 Camark



Puntos de sutura después de 15 días



Preservación después de 15 días

La preservación alveolar es una técnica altamente predecible cuando se realiza con un enfoque basado en evidencia científica, utilizando herramientas diagnósticas avanzadas y materiales de calidad. La planificación adecuada, respaldada por estudios de imagen y una selección cuidadosa de biomateriales, optimiza los resultados, favoreciendo la estabilidad ósea y facilitando tratamientos restaurativos posteriores, como la colocación de implantes dentales.

El uso de instrumentos adecuados y protocolos clínicos bien establecidos mejora la predictibilidad del procedimiento y reduce el riesgo de complicaciones. Como resultado, el paciente obtiene beneficios significativos, incluyendo una mejor conservación de los tejidos, una estética más favorable y mayores opciones terapéuticas en el futuro.

Para el profesional, dominar la técnica de preservación alveolar representa una ventaja clave en la práctica odontológica. No solo permite ofrecer un tratamiento integral y de mayor calidad, sino que también amplía las opciones terapéuticas disponibles y mejora la satisfacción del paciente. En un campo donde la demanda de tratamientos predecibles y mínimamente invasivos sigue en aumento, la actualización y el perfeccionamiento en este tipo de procedimientos se vuelven indispensables para brindar una atención odontológica moderna y de excelencia.



Instagram @dra.clau_elizalde
Facebook Dra. Claudia Elizalde M. Periodoncia e Implantología Oral
Linkedin Dra Claudia Elizalde Molina

COMO SUPERAR LA ANSIEDAD EN LA CONSULTA DENTAL

Consejos para ayudar a los pacientes a sentirse seguros y confortables

Extracto de artículo publicado en "Friends of Hu-Friedy" edición Noviembre 2024

Casi el 36% de las personas en los EE. UU. tienen miedo al tratamiento dental, y alrededor de un tercio de ellos describen su miedo como "extremo". Las mujeres informan que experimentan este miedo o dentofobia más que los hombres. Esta incomodidad o miedo al dentista puede ser vergonzoso para los pacientes. Pero lo que es más importante, puede provocar la pérdida de citas o incluso llevar a más complicaciones por esperar asistir al dentista más de lo debido.

Las personas que poseen sentimientos negativos sobre de ir al dentista pueden permanecer dando vueltas en las malas experiencias pasadas y esperar que las experiencias futuras sean similares. Aquí es donde el operador puede centrarse en la experiencia del paciente durante la consulta para ir mejorando la actitud del paciente hacia las citas. Al fin y al cabo, todo el mundo debe asistir a chequeos regulares.

Además, los odontólogos no pueden negarse a un paciente, incluso si se siente incómodo, tiene una fobia o una discapacidad. Aun así, trabajar con estos pacientes puede ser un reto o crear experiencias desencadenantes si no se sabe cómo hacer que los pacientes se sientan cómodos en la silla.

En este artículo, compartimos los consejos y trucos que puede utilizar para ayudar a los pacientes a tener la experiencia que se merecen en el sillón y motivarlos a seguir regresando.



Poblaciones con mayor riesgo de molestias en el dentista

Ciertas poblaciones corren un mayor riesgo de sentirse incómodas en el dentista. Estos son algunos grupos de personas a los que es posible que desee prestar más atención y potencialmente prepararse para una atención especial:

- **Personas que presentan fobias, trastornos de pánico o trastornos por abuso de sustancias.**
- **Personas más jóvenes sin mucha experiencia donde el dentista, con miedo a lo desconocido, o que no son capaces de comunicar sus necesidades.**
- **Personas con afecciones como síndrome de Down, parálisis cerebral, distrofia muscular o ELA.**
- **Personas con trastornos del neurodesarrollo diagnosticados o no diagnosticados, como el autismo. El autismo se define como un espectro porque la afección puede presentarse de muchas maneras.**
- **Personas muy ansiosas.**

Si bien la lista anterior no es exhaustiva, puede ser útil cuando se prepara para trabajar con un paciente. Algunos pacientes que viven con las afecciones anteriores pueden experimentar hipersensibilidad y tener problemas para comunicarse, parecer muy ansiosos o incluso combativos.

Consejos y trucos para que los pacientes se sientan cómodos

Afortunadamente, hay medidas proactivas que se pueden tomar para que las visitas sean una mejor experiencia para todos. A continuación, te explicamos cómo hacerlo:

- **Identifica o pregunta a los pacientes si se sienten incómodos con el dentista**
- **Identifique o sea proactivo en su comprensión del paciente:** No espere que el paciente o el cuidador revelen cualquier condición que pueden tener que pueda afectar la cita. En cambio, es posible que note que el paciente se abstiene de hacer contacto visual y no le gusta tocar o escuchar ciertos sonidos. Estos pueden ser signos de que está tratando a un paciente que vive con autismo. En caso de duda, es esencial conocer la condición de alguien de antemano, la anamnesis es fundamental. Ella le puede ayudar a distinguir si un paciente experimenta dolor, tiene problemas para comunicarse o arrebatos generales o si simplemente tiene ansiedad.
- **Adopte un enfoque centrado en el paciente**
 - 1. **Edúquese:** No puede adaptarse a ciertas condiciones si no las conoce o no está seguro de cómo modificar su atención porque no está familiarizado con ella, por lo que es una buena idea informarse sobre las condiciones comunes y compartir sus experiencias con el personal para que pueda cultivar el conocimiento en su oficina.
 - 2. **Sea adaptable:** Esté dispuesto a aprender y adaptar su atención al paciente en el sillón.
 - 3. **Establezca una buena relación:** Esfuércese por ganarse la confianza de sus pacientes y preste atención a sus necesidades e inquietudes. Cuando trabaje con niños o pacientes con dificultades de comunicación, hable en voz baja y mantenga una cara feliz. Sea empático.
 - 4. **Sea sensible en el uso de las técnicas, instrumentos y dispositivos para controlar la ansiedad:** Utilice instrumentos y aparatos que sean sensibles a las necesidades de los pacientes, tal vez coloridos para niños, como muñecos y dispositivos con olor. En pacientes adultos también puede manejar sedación con óxido nitroso y anestesia de dosificación electrónica.

5. Lea las pistas: Si un paciente se está portando mal, es posible que no sea evidente para usted o para el cuidador. Desafortunadamente, el comportamiento del paciente puede deberse a un dolor dental que no puede expresar fácilmente, Empieza por su boca. Si el paciente se golpea el costado de la boca, no permitiéndole tocarlo allí, podría indicarle dónde puede haber caries, etc.

6. Predica con el ejemplo: Como operadores es tu trabajo liderar con empatía y compromiso con la comunicación. Simplemente indica claramente lo que va a hacer. Para algunos pacientes, puede ser útil (o necesario) demostrar lo que estás a punto de hacer antes de hacerlo. Tal vez incluso usa un títere o las manos del paciente, si se siente cómodo con el tacto. Además, muéstrales los instrumentos y aparatos que vas a utilizar antes de hacerlo.



Algunas características del uso del óxido nitroso en el manejo de la ansiedad:

- **La sedación con óxido nitroso /oxígeno ayuda a manejar la ansiedad y el miedo ya que produce una sensación de bienestar (sedación consciente).**
- **Ayuda al paciente a relajarse, calmarse y les ayuda a ser capaces de tolerar mejor la experiencia.**
- **No se percibe el paso del tiempo por lo que el paciente siente que su tratamiento se realizó rápidamente.**
- **El óxido nitroso no se metaboliza a través de hígado, por lo que se elimina a través de la respiración rápidamente después de finalizar su uso.**

GALARDÓN MEXICANO “PILARES DENTALES MUNDIALES”

Entregado por su valiosa contribución a la disciplina, humanismo y excelencia en el ejercicio de su profesión. Siendo ejemplo a seguir para futuras generaciones.



Durante el Congreso Internacional de la Federación Dental Ibero Latinoamericana que se realizó el 14 de febrero en Los Cabos, BCS, México, se hizo entrega de los reconocimientos a la trayectoria profesional en beneficio de la odontología, como Pilares Dentales Mundiales.

Se entregó el reconocimiento a personas de más de 15 países, entre ellas nuestro Director de Ventas y Mercadotecnia para América Latina, el **Dr. Octavio Real**.

El Dr. Real ha dedicado los últimos 23 años a HuFriedyGroup. Antes que unirse a la compañía, él ganó vasta experiencia en el ramo en Degussa y 3M. Durante el paso de los años ha sido un modelo por seguir para los miembros de su equipo, siempre compartiendo su energía positiva y conocimiento y, por supuesto, siempre logrando resultados de ventas sobresalientes en la región.

¡Muchas felicidades a Octavio por mostrar su talento excepcional y expertise en la industria dental, dando un ejemplo a seguir de liderazgo en HuFriedyGroup!

HuFriedyGroup EN LA REGION

Los
últimos
meses nuestras
actividades se han
multiplicado.
**¡Gracias por
participar con
nosotros!**



MEXICO

1. VENTA NOCTURNA

La Gran venta nocturna regreso a clases de Deposito Dental Santa Fe, se llevó a cabo durante el 19 y 20 de Julio. Fue todo un éxito y estamos felices de haber podido ofrecerles los mejores precios y variedad de instrumental odontológico.

2. AFILADO

El pasado 08 de Agosto 2024, con alumnos de posgrado de Periodoncia de la Universidad Autónoma de Guadalajara, desarrollamos taller de afilado de curetas y raspadores, teniendo como objetivo principal obtener nuevas habilidades y técnicas primordiales para su consulta diaria.

3. SEMINAR

El pasado 29 y 30 de agosto, Villa de Cortes y HuFriedyGroup llevaron a cabo con gran éxito el XXI Seminario de Distribuidores 2024. Este evento virtual reunió a los principales distribuidores dentales de toda la República Mexicana, reafirmando nuestro compromiso con la innovación y la colaboración en el sector odontológico





4. MULTIDENT

El 23 de agosto de 2024, Multi-Dent conmemoró su XXV Aniversario con la develación de una placa que reconoce su exitosa trayectoria y calidad en el mercado dental del norte de México.

En el evento estuvieron presentes: Armando Buzo, Daniel Nieto, Dra. Alicia Buzo, Sarai García, Dra. Verónica Buzo y Director de Ventas y Mercadotecnia para América Latina de HuFriedyGroup el Dr. Octavio Real. ¡Felicidades por estos 25 años de logros y excelencia!



5. ROCKIN

Del 5 al 7 de septiembre de 2024, Monterrey, Nuevo León, fue sede del Rockin' Dentistry en su edición 6, organizado por el Colegio Mexicano de Prostodoncia de Nuevo León A.C. Este evento reunió a más de 1,800 especialistas, y grandes expositores, consolidándose como un referente científico y social para prostodoncistas y periodoncistas, con la participación de destacadas casas comerciales.



6. ARIC

Durante el mes de Septiembre participamos en la Expo ARIC 2024, donde participan las más grandes compañías de la industria dental. Se llevó a cabo en Guadalajara, Jalisco



7. AMP

El Congreso Internacional de Periodontología (AMO) se llevó a cabo en su edición 34 en León, Guanajuato durante el mes de Octubre

8. AMIC

Participamos junto a los Depósitos Dentales Portales y Villa de Cortés en la edición número 79 de la Expo AMIC Dental. Nos encontramos en esta oportunidad en una nueva localización y tuvimos la oportunidad recibir visitas muy especiales en nuestro stand.





COLOMBIA, PERÚ, ECUADOR

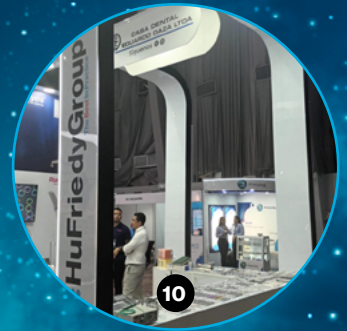
9. ODONTOTECH

VII Congreso Internacional de odontología Odontotech, en el centro de eventos Corferias en la ciudad de Bogotá – Colombia del 9 al 12 de julio de 2024. Es la muestra más amplia y especializada en el que se encuentran las principales empresas en el país, representantes de marcas líderes de la industria. Se realiza cada dos años y es la de mayor afluencia de público



10. SOC COLOMBIANA DE PERIODONCIA

64º Seminario Anual de la Asociación Colombiana de Periodoncia, en el Hotel las Américas en Cartagena – Colombia del 26 al 28 de agosto de 2024. Es el evento más destacado de la Asociación Colombiana de Periodoncia y Osteointegración, se ha convertido en un gran referente de la odontología en el país. En él se reúne la comunidad de profesionales de la salud oral para vivir un poderoso intercambio de experiencias y conocimientos. Allí participamos a través de nuestro importador Casa Dental Eduardo Daza.



11. FERIA RATON PEREZ

Congreso Feria Ratón Pérez Universidad Cooperativa, en las instalaciones de la universidad en Bogotá el día 15 de agosto de 2024. Es una feria bastante representativa ya que invitan a estudiantes ya egresados e inclusive de algunas otras universidades. Es dirigida a que los estudiantes conozcan marcas del mercado. Allí tuvimos la participación de nuestro importador La Muela.

12. EXPODENTAL ECUADOR

Expodental en Quito Ecuador, los días 27 a 29 de septiembre de 2024, la Expodental es el evento más importante para la comunidad odontológica en Ecuador, este evento anual tiene como objetivo reunir a profesionales, empresas y expertos en la industria dental para mostrar las últimas innovaciones, compartir conocimientos y promover el avance de la odontología en la región. Allí tuvimos nuestra participación a través de Dental Ayala





13. ORTODONCIA

42º Congreso Internacional de Ortodoncia, los días 29 a 30 de septiembre de 2024, en el Hotel Hilton de Cartagena – Colombia, es el evento más importante de la ortodoncia en Colombia, con 27 conferencistas nacionales e internacionales, encuentros de investigación y una gran muestra comercial

14. ENTRENAMIENTO DE DISTRIBUIDORES EN CALI Y MEDELLÍN, COLOMBIA

El Dr. Octavio Real junto con el Lic. René Muñoz visitaron las instalaciones sede de Importaciones Dental Universitario y entrenaron por primera vez a los vendedores de este depósito dental. ¡¡Bienvenidos!!



BRAZIL

15. CIOSP

El evento más grande en América Latina se llevó a cabo en su edición # 42 durante los días 22-25 de enero del 2025, en la ciudad de Sao Paulo, Brasil.



USA

15. 160TH MIDWINTER MEETING

Este año participamos en la Exposición comercial del Congreso de la Sociedad Dental de Chicago. Nos visitó en el stand el Dr. Sergio Curiel, presidente de la Asociación Dental Mexicana.

17. VISITA A LA FÁBRICA

El Dr. Víctor Guerrero y su hija Daniela Guerrero desde Perú nos honraron con su visita a la fábrica de instrumentos en Chicago. Ellos tuvieron la oportunidad de presenciar el proceso de fabricación de los instrumentos y los diferentes pasos que se requieren para obtener un producto excelente para los odontólogos.



Próximos Eventos

Estos son los eventos a los que
asistiremos próximamente.
¡Te esperamos!

**15 al 17
de Mayo**

FDI REGIONAL CONGRESS

San José, Costa Rica



**30 de Abril
al 4 de Mayo**

EXPO AMIC DENTAL EDICIÓN 80

Ciudad de Mexico



REVISTA CULTURA DENTAL

el•explorador

Nº27 | MAYO 2025



Visite nuestro sitio HuFriedyGroup.com/latin-america

Sus comentarios, preguntas y sugerencias son importantes para nosotros.

Póngase en contacto: lsanchez@hu-friedy.com

Hu-Friedy Mfg. Co., LLC. • European Headquarters • Lyoner Str. 9 • 60528 Frankfurt am Main, Germany • HuFriedyGroup.com/latinoamerica

All company and product names are trademarks of Hu-Friedy Mfg. Co. LLC, its affiliates or related companies, unless otherwise noted.

©2026 Hu-Friedy Mfg. Co., LLC. All rights reserved. HFL-590LA/0425