

Sonrisas a la carta

Una dentadura sana y armoniosa es el mejor pasaporte social y una poderosa arma de belleza. Pero el 80% de la población no está contenta con la suya. La estética dental no deja de avanzar (bótox gingival, estudios personalizados en 3D, maquillaje del esmalte...) para diseñar la boca perfecta.

Texto **Amelia Larrañaga**
Foto **Martin Bauendahl**

N

i acciones ni bonos ni activos inmobiliarios. En términos de rentabilidad, probablemente sonreír sea la mejor de las inversiones: se liberan sustancias como la animosa dopamina, la sedante serotonina, las endorfinas de la felicidad o la

adrenalina; se contraen infinidad de músculos desde la cara hasta el suelo pélvico pasando por el abdomen; el corazón late con más fuerza... Por si no fueran suficientes argumentos, este gesto duplica la entrada de aire en los pulmones, favorece la digestión, desarrolla lazos de amistad, predispone a la alegría y al bienestar y es una de las mayores armas de seducción que existen. Además, resulta contagioso. De hecho, para ocho de cada 10 encuestados por la marca de ortodoncia Invisalign, sonreír es infalible para mejorar el día, aunque, curiosamente, ese mismo porcentaje también confiesa no sentirse cómodo con su boca. Quizá tenga que ver con que todavía hoy un 40% de la población no pisa el dentista, según datos del Instituto de Investigación de Mercados Key Stone y de Fenin (Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria).

Más allá del miedo (el 15% sufre odontofobia, según la Organización Mundial de la Salud) o de las razones económicas –las visitas suponen un desembolso medio de 133 euros por persona y año–, nunca tuvo tanta importancia exhibir una buena dentadura, aunque sea a golpe de carilla. Basta con teclear en el buscador de Google cualquier nombre de *celebrity* y la expresión «antes y después» para comprobar lo difícil que resulta encontrar un rostro conocido que no haya *tocado* su boca. Y es que la sonrisa ideal existe. Según los expertos de clínicas Den (Barcelona, tel. 932 18 80 80), ha de tener incisivos superiores que se puedan ver entre dos y cuatro milímetros con los labios en reposo; y estos, al sonreír, ▶

Tratamientos estrella

Contorneado dental

Para recuperar la forma redondeada de los dientes sin poner carillas. **Dónde** Clínica Wellness Córdoba del Pozo (Madrid, tel. 911 59 35 00). **Precio** Desde 50 €/pieza.

Blanqueamiento

Uno de los más seguros es el sistema de LED. Se aplica un gel que se expone a la luz y aclara hasta 10 tonos.

Dónde Clínica Iván Malagón (Madrid, tel. 917 81 00 81).

Precio 400 €.

Láminas, carillas o facetas de porcelana

Perfectas para corregir el desgaste dental prematuro o anomalías de forma o color, sin apenas tallado de las piezas originales. **Dónde** Clínica Vilboa (Madrid, tel. 915 76 54 29). **Precio** Desde 400 €/pieza.

Ortodoncia invisible

Las férulas, completamente imperceptibles, se fabrican a medida y se van sustituyendo periódicamente. El resultado se consigue en unos 15 meses. **Dónde** Invisalign (toda España, invisalign.es). **Precio** Desde 3.450 €.

Bótox gingival

Corrige la sobreexposición de las encías al sonreír.

Dónde Instituto Prof. Sada (Madrid, tel. 913 57 27 40).

Precio Desde 175 €.

Maquillaje dental

A partir de un estudio digital en 3D, se coloca una especie de férula (*mock-up*) que simula el esmalte y mejora su aspecto. Precisa dos visitas, dura 48 horas y se debe retirar en la clínica. Para ocasiones especiales. **Dónde** SmyCenter (Madrid, tel. 914 46 73 54). **Precio** 480 €.



deben elevarse más desde las comisuras que a nivel central, para crear una línea curva con concavidad superior. La doctora Conchita Curull, especialista en estética dental y directora de su propia clínica (Tarragona, tel. 977 24 13 80), reconoce que «muchos pacientes que recurren a tratamientos dentales lo hacen para solucionar un problema de imagen que acaba repercutiendo en su salud y en la mejora de su autoestima». Ella y su equipo son pioneros en España en Análisis Digital de la Sonrisa, una técnica que permite diseñarla de forma personalizada, según las facciones y fisionomía de labios o encías, antes de cualquier otro tratamiento.

A este procedimiento se unen otras tendencias, como la regeneración a base de células madre para crear nuevos dientes artificiales a partir de uno propio, o la cirugía guiada por ordenador, que permite colocar los implantes sin abrir la encía ni poner puntos. El futuro de estos también pasa por los materiales utilizados. «El zirconio está destinado a sustituir al titanio por sus excelentes características físicas y su color blanco en lugar de metálico, lo que supone una gran ventaja en encías finas y zonas de alto compromiso estético», explica Ignacio Calatayud Gómez, implantólogo y cirujano oral (Madrid, tel. 915 93 44 76). En cuanto a dentífricos, la industria recibe con los brazos abiertos las nanopartículas de hidroxiapatita, un componente natural del esmalte capaz de reparar las incipientes lesiones de desmineralización de la superficie dental, «una línea que sigue la senda de la medicina regenerativa que muchas especialidades médicas están desarrollando en las últimas décadas», concluye el experto. ■



Más que cepillado

1 Dentífricos sin parabenos (9 €/un), de **Lebon**. En JC Apotecari. 2 Colutorio con efecto blanqueador (5,59 €), de **Listerine**.

3 Cepillo interdental **CPS 08** (7,90 €), de **Curaprox**. 4 Cepillo eléctrico **Smart Series** (199,95 €), de **Oral-B**. 5 Cepillo de dientes (4 €), de **Curaprox**. 6 Pasta dental **Herbal Menta** (2,49 €), de **Go & Home**. En vita33.com. 7 Dentífrico anticaries con hidroxiapatita (7,79 €), de **Vitis**. 8 Colutorio reparador para dientes sensibles (13,11 €), de **Desensin**.

Desmontando mitos

Los doctores Ignacio Calatayud, Conchita Curull y Rodrigo Martínez Orcajo responden a las dudas más extendidas.

Los cepillos duros resultan más efectivos

FALSO

Pueden provocar desgaste en el esmalte, retracción de las encías y sensibilidad. Mejor suave o medio.

El limón con bicarbonato blanquea

FALSO

El ácido de esta fruta daña el esmalte y el bicarbonato es abrasivo.

Es mejor el cepillo eléctrico

VERDADERO

Los dentistas lo prefieren al manual, siempre y cuando se respeten los dos minutos de cepillado y se cambie el cabezal con la frecuencia indicada.

Las limpiezas estropean el esmalte

FALSO

El material utilizado no solo no lo daña sino que rompe los cálculos dentales y limpia el sarro.

Después de comer, hay que esperar un rato antes de lavarse los dientes

VERDADERO

Efectivamente, es mejor dejar pasar 30 minutos, porque al comer o beber se crea en la boca un medio ácido que puede desmineralizar y debilitar el esmalte si se cepilla justo después.

La aspirina encima de una muela quita el dolor

FALSO

Si se hace, puede causar quemazón en el tejido gingival.

El cepillado debe durar

2

minutos

Hay que cepillarse

3

veces al día

El hilo dental puede eliminar hasta el

80%

de la placa interproximal

Los cabezales de los cepillos eléctricos han de ser sustituidos cada

10

semanas

Los expertos recomiendan una limpieza bucal cada

6

meses

Hay que visitar al dentista

2

veces al año

Dientes & cifras

Clínicas en portada

Primero cerraron los nueve centros Funnydent de Madrid y Barcelona, con la detención de su responsable por un delito de estafa. Y apenas dos semanas después, el gigante Vitaldent ha sido protagonista de una operación policial que se ha saldado con 12 directivos arrestados por fraude fiscal y blanqueo de capitales. Algunos de los propios franquiciados han dado la voz de alarma al exigirles un porcentaje en dinero B. «Muchas personas hacen de este un negocio nada ético», se lamenta el doctor Iván Malagón, «utilizar la salud y a los pacientes para lucrarse es absolutamente

deleznable». La odontóloga Daniela Carranza, codirectora del Instituto Profesor Sada, tampoco se anda con rodeos: «Generalmente son clínicas cuyo propietario es un empresario puro y duro, no tiene ningún vínculo con el medio sanitario. Lo importante es que los números cuadren. La salud y el bienestar del paciente resulta secundario. España es el único país de la Unión Europea donde la publicidad en el ámbito sanitario se encuentra sin ningún tipo de regulación. Siempre pregunto a mis pacientes: '¿Te pondrías un marcapasos de rebajas o una prótesis de cadera al 50%?' Todos me contestan que no, así que no entiendo por qué la boca es diferente», concluye.