



Me Gusta  
webdental.cl  
un nuevo concepto en Odontología Online

NOVEDADES DE...



NOVEDADES TECNOLÓGICAS

Llega a Chile la técnica dental revolucionaria  
Está causando furor en los Estados Unidos, Europa y Brasil.

**snapon smile.Chile**



## Creando conciencia **Las Muelas de Guaripolo**



Serie de 4 videos de corta duración protagonizada por **Guaripolo**, el autodenominado "personaje favorito de los niños de 31 minutos", que enseña a los niños principios básicos de la higiene bucal... Ver más página 02

# webdental.cl

## Boletín Informativo

AÑO 1 - DICIEMBRE - NÚMERO 2

ISSN 0719-1499

facebook.com/webdental

PUBLICADO EN SANTIAGO DE CHILE / PERIODICO DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA, PROHIBIDA SU VENTA

### Identificación y manejo de las manifestaciones orales más comunes en pacientes con

# SIDA



Se ha estimado que un 90% de las personas con SIDA presentarán al menos una manifestación oral en algún momento durante el transcurso de la infección. La habilidad para diferenciar una manifestación de otra, así como manejar alguna de las manifestaciones más comunes, es fundamental para el cuidado de la salud en general de esta población de pacientes....



Ver más página 06

### Colegio de Dentistas lanza iniciativa para exigir calidad en la formación de la profesión



En 5 años se duplicará el número de dentistas ¿DÓNDE en Chile... TRABAJARÁN?

Si el Estado no aumenta la cobertura, nuestros colegas se verán obligados, como en otros países, a ejercer como taxistas, vendedores u otros oficios. ¿Queremos que ocurra lo mismo en Chile?



CAMPAÑA DENTISTAS POR LA CALIDAD PROFESIONAL

Ver más página 04



Redes Sociales  
**Publicidad en Facebook: "Fácil y Barato"**

Que Facebook es una máquina de hacer dinero, no cabe duda. Chile es uno de los países con mayor crecimiento con respecto a nuevos usuarios... Ver más página 14



Felices fiestas y  
un próspero año 2012  
**webdental.cl**  
un nuevo concepto en Odontología Online

Sebastián Jiménez P.  
Director y Editor General

Sofía Pollmann F.  
Gerente de Negocios

Alejandro Rojas  
Director de Arte

Web:  
[www.webdental.cl](http://www.webdental.cl)  
E-mail:  
[info@webdental.cl](mailto:info@webdental.cl)

#### AGENCIA PUBLICDESIGN.CL

Diagramación y Diseño Gráfico

#### Venta de Publicidad

[ventas@webdental.cl](mailto:ventas@webdental.cl)

#### Suscripciones

[suscripciones@webdental.cl](mailto:suscripciones@webdental.cl)

#### Redes Sociales:

[facebook.com/webdental](https://facebook.com/webdental)  
[twitter.com/webdental\\_cl](https://twitter.com/webdental_cl)  
[youtube.com/WebDentalChile](https://youtube.com/WebDentalChile)

#### Dirección:

Bellavista 0373, Providencia  
(Santiago de Chile)  
Fono: + (562) 7257883 – 8863154

webdental.cl Boletín Informativo  
es una publicación de:  
Pollmann Representaciones SpA

Tiraje: 3.000 ejemplares  
Distribución Gratuita  
Prohibida su Venta



## Dentistas por la Calidad Profesional

#### Odontólogos Opinan:

"Estamos preocupados por lo que involucra a quien más nos interesa: el paciente, la persona a quien debemos entregar salud. Por eso, la Campaña apunta a la calidad de la atención y de los prestadores, y al acceso de las personas a la salud bucal"

**Dra. María Eugenia Valle, Pdta. Colegio Dentistas**

"Los estudiantes estamos preocupados por el acceso a Odontología en Universidades. El año 1997, sólo 5 universidades ofrecían la carrera; el 2009 existen 30; el 2011, 34 y el 2012 se abrirán 3 más. Se quintuplicó oferta de carreras en 12 años".

**Scarlett Mac Ginty. Pdta. Asociación Estudiantes de Odontología**

"Estamos preocupados por la calidad y por nuestra profesión. Esto tiene que ver con la acreditación de carreras, que hoy no es obligatorio para Odontología. Entonces, quién asegura la calidad de los futuros egresados?"

**Dr. Jorge Gamonal, Decano de Fac. Odontología de UCH**

"Existe un problema de acceso y distribución de los profesionales de la odontología, que impide dar respuesta a todas las necesidades de salud oral de la población. Las uni-

# Las Muelas de Guaripolo



Serie de 4 videos de corta duración protagonizada por **Guaripolo**, el autodenominado "personaje favorito de los niños de 31 minutos", que enseña a los niños principios básicos de la higiene bucal y recorre algunos pasajes de la historia de la Odontología. Se trata de un proyecto conjunto entre la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile, a través de su museo, y la productora Aplaplac (creadora de la exitosa serie infantil "31 Minutos" de TVN).

#### Capítulo 1: "El crimen de la Legación Alemana"

Aunque ustedes no lo crean, los inicios de la odontología en Chile están estrechamente vinculados a un horrendo crimen. ¿Cómo es eso? vean este primer capítulo de Las muelas de Guaripolo y lo sabrán.

#### Capítulo 2: "Un gran dolor de muelas"

Esa prehistórica mañana, Guaripolo se despertó con un terrible dolor de muelas, por lo que acudió al médico brujo para que le arrancara los gusanos que lo provocaban. Fue así como emprendió un vertiginoso viaje por siglos y siglos de odontología.

#### Capítulo 3: "Un gran dolor de muelas"

Guaripolo necesita que le instalen urgentemente unos dientes y muelas postizos en su boca, porque esta noche tiene una cita. Pero su dentista le explica que eso no es tan sencillo, y para convencerlo lo lleva a un increíble viaje al interior de los dientes.

#### Capítulo 4: "Dientes limpios, dientes sucios"

En este cuarto y último capítulo de Las muelas de Guaripolo, el autodenominado "personaje favorito de los niños de 31 minutos" sostiene una profunda conversación con su propio diente acerca de la higiene bucal.

**Las muelas de Guaripolo es una realización de Aplaplac para el Museo Nacional de Odontología, perteneciente a la Facultad de Odontología de la Universidad de Chile.**

Revisa la Campaña Las Muelas de Guaripolo y Disfruta con los Videos en: <http://goo.gl/pCdlU>

## Novedades

# Llega a Chile una nueva técnica dental revolucionaria



#### Está causando furor en los Estados Unidos, Europa y Brasil.

Es una prótesis para múltiples usos que no requiere preparar ni alterar la estructura dental, no son necesarias inyecciones, ni tratamientos invasivos, lo que lo convierte en un tratamiento completamente reversible.

Este aparato es cómodo, removible y se ajusta sobre la dentadura existente y consigue su notable retención utilizando la anatomía de cada uno de los mismos.

Página web [WWW.SNAPONSMILE.CL](http://WWW.SNAPONSMILE.CL)  
Fonos: 56 (2) 936 5287/206 3242  
[info@snaponsmile.cl](mailto:info@snaponsmile.cl)

**snapon smile Chile**



versidades debemos incorporar en el diseño de las carreras, actividades que vinculen a los estudiantes a esa realidad".

**Dr. Marcelo Navia, Director Esc. Odontología UDP**

"Tenemos la oportunidad de llevar nuestras propuestas a la comunidad, defendiendo la calidad de nuestra profesión. Calidad significa tener buenos estudiantes, buenos docentes, buena infraestructura, un campo laboral, acorde a nuestra realidad".

**Dr. Gaetano Abiuso, Secretario Gral. Colegio Dentistas**

"Todos los actores de la Odontología debemos trabajar juntos por la calidad de la educación. Tenemos un sistema público y uno privado donde la mayoría de la población no tiene cobertura odontológica. Tenemos que trabajar para que la cobertura aumente, para empoderar a las personas y que entiendan la importancia de la salud bucal".

**Scarlett Mac Ginty. Pdta. Asociación Estudiantes de Odontología**

Tus Comentarios en Nuestras Redes Sociales:

[@webdenal\\_cl](http://twitter.com/webdenal_cl)

[facebook.com/webdental](http://facebook.com/webdental)

**Philips Sonicare**  
es la marca de cepillos  
de dientes sónicos N° 1,  
recomendada por más  
profesionales dentales  
en el mundo\*



Cabezal  
**HealthyWhite**  
3 unidades  
HX6013/05

\$9.990

Cabezal  
**Essence**  
2 unidades  
HX7002/05

\$7.990

Sonicare  
**HealthyWhite**  
HX6711/02

\$39.990

Sonicare  
**Essence**  
HX5350/02

\$29.990

Consulte por precios promocionales para Odontólogos.  
Precios referenciales al 05 de Nov. de 2011.

**Enamórate de tu cepillo, CAMBIA a Sonicare**

**Sonicare** es tecnología sónica patentada de Philips, combina movimientos de alta frecuencia y amplitud con un cabezal que se ajusta a la forma natural de los dientes, entregando como resultado un cepillado suave y constante eliminando más placa que un cepillo manual.

**Healthy White** es el primer cepillo dental eléctrico especialmente diseñado para devolver el blanco natural a tu sonrisa, dejando tus dientes más sanos y blancos en tan solo dos semanas.

**Essence** es el cepillo dental eléctrico más eficiente en eliminar placa bacteriana y reducir la gingivitis. Con más de 175 estudios publicados, **Sonicare** es la marca N° 1 de cepillos dentales sónicos, recomendada por más profesionales dentales en el mundo\*.

**Recomienda Philips Sonicare.**

[www.sonicare.com/dp](http://www.sonicare.com/dp)

**PHILIPS**  
**sonicare**  
sense and simplicity

\*Basado en datos para EEUU, Canadá, Reino Unido, Alemania, Países Bajos y Japón.

Todos los productos Philips Sonicare los puedes encontrar en Doris Rubilar y Cía Ltda, General Holley 2381 Of. 903, Providencia, Santiago, Chile.  
Tel: (56-2) 3789920 [info@urielrubilar.cl](mailto:info@urielrubilar.cl) [www.urielrubilar.cl](http://www.urielrubilar.cl)

Colegio de Dentistas lanza iniciativa para exigir calidad en la formación de la profesión

## Dentistas por la Calidad Profesional

**A** través de piezas gráficas y de una campaña de sensibilización a la población, el Colegio de Cirujano Dentistas de Chile pretende alertar sobre el **gran talón** de Aquiles de la salud chilena: la cobertura odontológica.

La convocatoria hecha por el gremio fue apoyada por los decanos de Odontología de las Universidades de Chile (Jorge Gamonal), Andrés Bello (Felipe Stanke), Diego Portales

Dr. Marcelo Navia y Dr. Gerald Steger, Universidad Autónoma.

Además, se sumaron los centros de estudiantes de las carreras de Odontología, liderados por la presidenta nacional de la Asociación de Estudiantes de Odontología, Scarlett Mac Ginty.

La presidenta nacional de Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, doctora María Eugenia Valle, afirmó que "Chile ya no tiene excusas para discriminar al 70 por ciento de la población que hoy no tiene acceso a la Odontología".

Valle planteó que "Chile tiene hoy una inmensa deuda con la cobertura odontológica de sus habitantes, la cual debe ser resuelta a través de políticas públicas robustas que avancen rápidamente hacia el acceso universal. Es absurdo y éticamente inaceptable ver indicios de una saturación del campo laboral, habiendo al mismo tiempo millones de chilenos que no reciben atención".

La presidenta de los dentistas afirmó que "en nuestro país las prestaciones no tienen subsidio estatal, lo que las hace caras. Esta discriminación por el tamaño de los bolsillos debe terminarse".

Scarlett Mac Ginty, presidenta de la Asociación Nacional de Estudiantes de Odontología (ADEO) recordó que "en 15 años se ha quintuplicado la oferta universitaria en Odontología, pero no vemos que la cobertura haya crecido. El incremento de dentistas no se ha traducido en el incremento de la salud odontológica de los chilenos".

Mac Ginty afirmó, además, que "la calidad en la formación genera preocupación, por cuanto los puntajes de PSU han disminuido y apenas 9 carreras están acreditadas. Por eso creemos que un primer paso es la acreditación obligatoria de la carrera de Odontología".

El decano de Odontología de la Universidad de Chile, doctor Jorge Gamonal, manifestó su total apoyo a la iniciativa. "La calidad y la profesión son dos objetivos que compartimos y en los que apoyamos al colegio. La acreditación de la carrera debe ser obligatoria y permanente. Y el perfil del egresado debe ser único, con especificaciones por facultad".

El secretario general del Colegio, doctor Gaetano Abiuso, afirmó que "la intención es revertir el aislamiento que algunos pueden advertir en la profesión. Hoy vemos que la profesión está unida y comprometida con la salud de la comunidad. No queremos seguir aceptando que a los chilenos se les diga que

La comunidad odontológica nacional denunció además que el 70 por ciento de los chilenos no tiene cobertura odontológica.

La convocatoria es apoyada por los decanos de universidades públicas y privadas, la Asociación Nacional de Estudiantes de Odontología (ADEO) y las sociedades de especialidades odontológicas.



la salud es de las amígdalas hacia abajo".

El doctor Marcelo Navia, director de la Escuela de Odontología de la Universidad Diego Portales. "El acceso que tiene la población que no se condice con la falta de cobertura que tiene la población. Las universidades tenemos la obligación de generar una vinculación muy estrecha entre la formación profesional y la comprensión de los pacientes. Pero, lo más importante, el Estado debe velar porque la calidad en la formación de la carrera de Odontología, dada su condición de carrera de la salud, deba ser evaluada permanentemente".

El presidente de la Federación de Sociedades Odontológicas de Chile, Fesodech, Dr. Luis Araneda, afirmó que "la calidad tiene un rol social y, por lo tanto, la exigencia debe ser al máximo".

El presidente del Centro de Estudiantes de Odontología de la Universidad de Valparaíso, Oliver Perry, afirmó que "estamos aquí porque aún estamos a tiempo de hacer algo. Si proyectamos la situación de aquí a los próximos cinco años veremos una saturación del campo laboral". WD

## En 5 años se duplicará el número de dentistas ¿DÓNDE en Chile... TRABAJARÁN?

Si el Estado no aumenta la cobertura, nuestros colegas se verán obligados, como en otros países, a ejercer como taxistas, vendedores u otros oficios. ¿Queremos que ocurra lo mismo en Chile?



CAMPAÑA DENTISTAS POR LA CALIDAD PROFESIONAL

# REJUVENECIMIENTO TRATAMIENTOS ODONTOESTOMATOLÓGICOS FACIAL



TRATAMIENTOS  
ODONTOESTOMATOLÓGICOS

Prof. Dra. Gloria Vitriol G.



**Inicio: 10, 16 y 17 Diciembre 2011**

**Aplicación de Toxina Botulínica (B)**

10 de Diciembre 2011

**Aplicación de Ácido Hialurónico (AH)**

16 de Diciembre 2011

**Plasma Rico en Plaquetas (PRP)**

17 de Diciembre 2011

**Matrícula: \$ 100.000**

(descontable del curso)

**Duración total de los estudios:**

3 Modulos de 1 Día

**Valor de 1 Módulo: \$ 470.000**

**Valor 3 Módulos: \$1.200.000**



Certificado Binacional  
**Brasil - Chile**

#### **Objetivo:**

Para capacitar al Cirujano-Dentista en las técnicas modernas de aplicación de Ácido Hialurónico, Toxina Botulínica, y plasma rico en plaquetas, estos tratamientos se realizan en forma terapéutica, para complementar los tratamientos funcionales y estéticos en la clínica odontológica.

#### **Gloria Vitriol Gaysinsky - Chile**

Prof. Responsable de los cursos de Rejuvenecimiento Facial International de la APCD Vila Mariana Brasil, y en Chile en CIAESO con más de 400 Alumnos calificados en rejuvenecimiento Facial.

Prof. de Endodoncia y de Biomateriales de la Univ. Diego Portales

Prof. de Endodoncia de la Universidad de Chile

Consultoría científica de la revista Mundo Dental

Coordinadora científica de artículos en el periódico

internacional Dental Tribune

Coordinadora científica del Salón Dental Chile

Andrés de Fuenzalida 55, Providencia, Santiago, Chile

(02) 231 9617 - 232 0904 - 334 6969 web: [www.ciaeso.cl](http://www.ciaeso.cl) // E-mail: [contacto@ciaeso.cl](mailto:contacto@ciaeso.cl)

# Identificación y manejo de las manifestaciones orales más comunes en pacientes con SIDA

David. A. Reznik, D.D.S. (\*) - Parte I

**S**e ha estimado que un 90% de las personas con SIDA presentarán al menos una manifestación oral en algún momento durante el transcurso de la infección. La habilidad para diferenciar una manifestación de otra, así como manejar alguna de las manifestaciones más comunes, es fundamental para el cuidado de la salud en general de esta población de pacientes. Como partícipes clave en el cuidado primario de la salud de nuestros pacientes, los odontólogos e higienistas dentales tienen la habilidad de influir de manera positiva en el bienestar de nuestros pacientes. La siguiente es una revisión de las manifestaciones orales más comunes asociadas con el SIDA, así como la experiencia clínica de los médicos del **Centro de Salud Oral de Enfermedades Infecciosas del Sistema de Salud Grady** en el manejo de dichas condiciones.

## Candidiasis:

Se observan tres formas clínicas predominantes de candidiasis en personas HIV+:

### 1. Candidiasis Eritematoso

Esta es una lesión roja "plana" que puede aparecer en cualquier lugar de la cavidad oral, pero la mayoría de las veces se presenta en la superficie dorsal de la lengua y/o en el paladar. Esta lesión es probablemente la menos diagnosticada entre aquellas vistas en personas infectadas con HIV+, tiende a ser sintomática y su principal manifestación es una sensación de ardor o quemazón, usualmente asociada con la ingestión de alimentos salados o condimentados. La lesión se parece a una quemadura causada por comer pizza y a lesiones traumáticas del paladar posterior y anterior. La Candidiasis Eritematoso es usualmente una manifestación temprana de disfunción inmunológica. Este tipo de Candidiasis es tratada con antimicóticos tópicos.



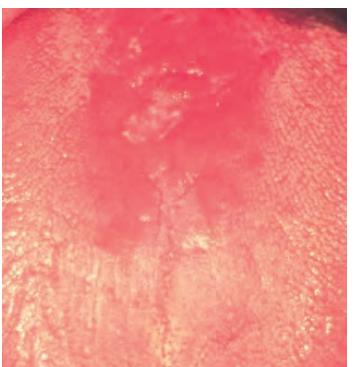
### 2. Candidiasis Pseudomembranosa

Esta es la lesión comúnmente llamada "algodoncillo moniliasis o thrush". Aparece como placas blancas que se pueden presentar en cualquier parte de la boca. Estas placas pueden ser eliminadas dejando una superficie roja o sangrante. El algodoncillo es a menudo la primera manifestación de infección por HIV. En pacientes que se sabe que son seropositivos, el algodoncillo puede ser un marcador de progresión de la enfermedad. En pacientes terminales, el algodoncillo se puede complicar por la xerostomía (boca seca).



### 3. Queilitis o Estomatitis Angular

Esta lesión es común en personas con HIV pero puede ocurrir en personas no infectadas. La queilitis angular en sí misma no es diagnóstica o específica de SIDA. Aparece como quebraduras o fisuras radiales en los bordes de la boca y pueden estar o no acompañada de algodoncillo o thrush dentro de la cavidad oral.



### Leucoplaquia Vellosa/Pilosa Oral (OHL)

Es una lesión blanca que se presenta en los bordes laterales de la lengua y que se asocia con el virus de Epstein-Barr. (8) Esta lesión no puede ser removida mecánicamente lo cual ayuda a diferenciarla del algodoncillo.



### Lengua Recubierta

Se manifiesta en la superficie dorsal o en la parte superior de la lengua. Muy a menudo se presenta como un sobrecrecimiento de las papilas de la lengua o una bacteria, a menudo confundida con "thrush". El tratamiento solo implica el cepillado de la lengua, no es necesario medicación.

La "Lengua Recubierta" no es una manifestación oral del SIDA pero es a menudo incorrectamente diagnosticada como algodoncillo o moniliasis.



# webdental.cl

un nuevo concepto en Odontología Online

# ACTUALIZACIÓN INTENSIVA DE CIRUGÍA AVANZADA TEÓRICO PRÁCTICO



Prof. Dr. Julio Kawakami  
Prof. Asistente Dentoflex  
Dr. Fernando Ramolfo B.

## PRIMER MODULO ENERO 2012: ELEVACIÓN DE SENO MAXILAR.

JUEVES 19 / VIERNES 20/ 9:00 A 19:00 Hrs. - TEÓRIA  
SABÁDO 21/ 9:00 A 14:00 Hrs. - CIRUGÍA DEMOSTRATIVA

PROMOCIÓN FLEXDENTAL   
GRATIS KIT DE LEVANTAMIENTO SENO MAXILAR

## SEGUNDO MODULO MARZO 2012: INJERTO DE HUESO EN BLOCK / INJERTO DE HUESO PARTICULADO, AUTOGENO, HOMÓLOGO Y LIOFILIZADO - CIRUGÍA DEMOSTRATIVA

JUEVES 22 / VIERNES 23/ 9:00 A 19:00 Hrs. - TEÓRIA  
SABÁDO 24/ 9:00 A 14:00 Hrs. - CIRUGÍA DEMOSTRATIVA

PROMOCIÓN FLEXDENTAL   
GRATIS KIT OSTEOTOMOS DE SUMMERS 1,2,3,E4

## TERCER MODULO ABRIL 2012: CIRUGÍA CON PIEZO QUIRÚRGICO

JUEVES 12 / VIERNES 13/ 9:00 A 19:00 Hrs. - TEÓRIA  
SABÁDO 14/ 9:00 A 14:00 Hrs. - CIRUGÍA DEMOSTRATIVA

PROMOCIÓN FLEXDENTAL   
GRATIS KIT OSTEOTOMOS EXPANSORES

## CUARTO MODULO MAYO 2012: CIRUGÍAS PRÁCTICAS AVANZADAS DE ALUMNOS

JUEVES 12 / VIERNES 13/ 9:00 A 19:00 Hrs. - CIRUGÍAS  
SABÁDO 14/ 9:00 A 14:00 Hrs. - CIRUGÍAS

Los módulos son teóricos-prácticos con cirugía demostrativa, máximo de 12 alumnos por módulo, enseñanza personalizada.

Incluye una parte teórica en cada módulo: Planificación quirúrgica y protésica, tomografías computarizadas, anatomía topográfica, huesos, nervios, venas, arterias. Tratamientos farmacológicos, anestesia. Técnicas de incisión. Técnicas quirúrgicas, el uso de todos los instrumentos, injertos, membranas y otras. Suturas técnicas, fracasos y complicaciones

El cuarto módulo es netamente práctico, durante 3 días los alumnos realizarán cirugías en sus pacientes con la ayuda de los profesores Dr. Julio Kawakami y del Prof. Asistente de Dentoflex Dr. Fernando Ramolfo

## MAS INFORMACIÓN:

**LUGAR:** Andrés de Fuenzalida 55 Providencia - Stgo.  
Pabellones de la Escuela de Odontología de la Universidad Mayor  
(Sede Alameda 2013, Santiago)

**INSCRIPCIONES:** 09-002 0329 / 02-936 6106 Andrés Monardes  
09-488 4397 / 02-936 6106 Denisse Hernández  
02- 232 0904 Ciaebo

**MAS INFORMACIONES:** [www.ciaebo.cl](http://www.ciaebo.cl) // [www.flexdental.cl](http://www.flexdental.cl) // [flexdental.chile@facebook.cl](mailto:flexdental.chile@facebook.cl)



Conferencista:  
Profesor Dr. Julio Kawakami  
Cirujano Dentista Especialista  
en Implantología

- Mestrando em Ciências da Saúde  
(Cirurgia de Cabeça e PESCOÇO)
- Pós-graduado em Implantodontia
- Pós-graduado em Anatomia Cirúrgica da face
- Prof.Curso de Pós-Graduação em Cirurgias Avançadas em Implantodontia APCD Ipiranga
- Prof.Curso de Pós-Graduação Módulo Cirúrgico-Básico em Implantodontia APCD Ipiranga
- Prof.Curso de Pós-Graduação Módulo Cirúrgico-Protético em Implantodontia IPEO Santana
- Prof.Curso de Pós-Graduação em Cirurgias Avançadas Oral Menor em Endodontia pela ABESP-SP
- Prof. Curso Intensivo del sistema de implantes Dentoflex en Chile (Pabellones de Escuela de Odontología Universidad Mayor Santiago)



Prof. Asistente Dentoflex en Chile  
Dr. Fernando Ramolfo  
Cirujano Dentista

**FlexDental**

Arie Rezepka, Arquitecto

# LA RECEPCIÓN POR EL EDIFICIO MEDICO ODONTOLÓGICO EK7070 HA SUPERADO TODAS NUESTRAS EXPECTATIVAS

Construido y orientado en un concepto de integración para los profesionales del área médica y odontológica, Edificio EK7070 posee el equipamiento, la funcionalidad y la tecnología para llevar a cabo, de la manera más óptima, las exigentes necesidades de quienes buscan excelencia y eficiencia profesional.

**D**entro de las características más relevantes de este edificio de última generación, podemos mencionar una arquitectura de vanguardia, cuatro niveles de estacionamientos subterráneos con capacidad para 281 automóviles, donde los dos primeros niveles están destinados a Parking Time. Consultas desde los 31 m<sup>2</sup>, las cuales pueden fusionarse generando flexibilidad y adaptación a la superficie requerida de cada clínica con la opción de llegar hasta los 743 mt<sup>2</sup>. en una misma planta.

**¿Cuándo y Por qué nace la idea de un proyecto inmobiliario enfocado en Odontólogos?**

-La idea nace hace unos años y producto del análisis de nuestra propia experiencia en el rubro nos damos cuenta que sería un buen foco concentrarse en dar satisfacción a la carencia que tienen los odontólogos para instalarse y trabajar en edificios de oficinas tradicionales.

**¿Cuáles eran y cuáles son sus expectativas al desarrollar el edificio ek7070?**

-Nuestras expectativas eran brindar un producto especial que pudiera satisfacer las necesidades de un grupo de profesionales que constantemente se topaban con demasiadas dificultades para poder ejercer su profesión en un edificio tradicional de oficinas. La verdad es que nuestras expectativas acerca del proyecto han aumentado ya que hemos sido validados por el mercado.

**¿Cómo ha sido la recepción de los dentistas ante vuestro proyecto?**

-Mejor de la esperada, de hecho el mejor ejemplo es que hemos recibido excelentes críticas tanto de compradores como de odontólogos a los cuales se les ha presentado el proyecto. A nadie deja indiferente.

**¿Cuáles son las características de ek7070 que marcan una diferencia con las consultas convencionales?**

-En el edificio ek7070 se resuelven varios requerimientos que exigen los estamentos de sanidad para el buen funcionamiento de las consultas odontológicas: baño para minusválidos, depósitos para desechos cortopunzantes y biológicos, zona de lockers y duchas para el personal, zona de alimentación, etc.

**¿Qué encontrará un Odontólogo en el ek7070?**

-Nuestras consultas cuentan con puntos de conexión para cada sillón, considerando arranques eléctricos, agua y compresión más el respectivo desagüe para equipos dentales en cada box de atención. Los compresores son centralizados, lo que permite un ahorro en mantención, espacio y ruido. Todo lo anterior permite economizar y resolver problemas de tal manera que el odontólogo pueda trabajar y abocarse 100% a su profesión.

**Pensando en los pacientes ¿Qué ventajas tendrán al visitar a su dentista en vuestro proyecto inmobiliario?**

-Tener una amplia de variedad de especialidades en un solo lugar, centro de rayos, y una excelente ubicación con fácil acceso, y dos subterráneos dedicados exclusivamente para recibir pacientes.

**En cuanto a sus Proyecciones ¿Esperan replicar el proyecto en otras comunas de Santiago y ciudades de Chile?**

-Dado el éxito alcanzado ya en esta etapa, el proyecto se entrega a comienzos del segundo semestre del 2012, ya está en estudio replicar el proyecto tanto en otras comunas de Santiago como en regiones. WD



ENTREGA  
AGOSTO 2012



# CONSULTAS MÉDICAS Y ODONTOLÓGICAS

desde 31 m<sup>2</sup> a 743 m<sup>2</sup>

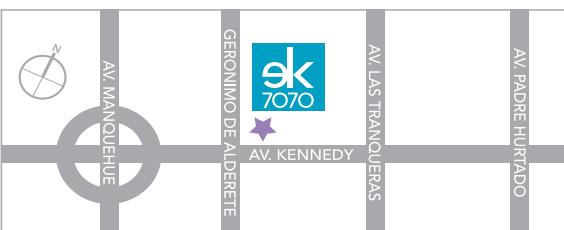
Av. Kennedy 7.070, a pasos de Gerónimo de Alderete - VITACURA



[www.ek7070.cl](http://www.ek7070.cl)

conectividad  
vanguardia  
comodidad

TAMAÑOS FLEXIBLES, DISEÑO EFICIENTE Y  
ADAPTABLE A SUS NECESIDADES  
**¡UN PROYECTO PARA POTENCIAR SU PROFESIÓN!**



444 6100  
[www.rezepka.cl](http://www.rezepka.cl)

ARQUITECTOS  
Julio Rezepka N.  
Arie Rezepka N.  
Roberto Rau B.



Todas las imágenes del presente aviso fueron elaboradas exclusivamente con fines ilustrativos, no constituyendo necesariamente una representación exacta de la realidad. Su único objetivo es mostrar una caracterización general del proyecto y no cada uno de sus detalles. La empresa se reserva el derecho de modificar los detalles de terminaciones. Lo anterior se informa en virtud de lo dispuesto en la ley N° 19.496.

grafika



## Prof. Dr. Eudes Gondim Junior

# Endodoncia: ¿Vale la pena?

**Quizás el título de la cuestión es un tanto desconcertante e inquietante, sin embargo, esta es una pregunta que colegas y pacientes que nos harán cada vez con más frecuencia.**

**A**través de esta materia vamos a discutir algunos temas relacionados con la odontología, y específicamente sobre la endodoncia, tanto con respecto a la práctica clínica diaria y también algunos aspectos de la organización y la enseñanza.

Actualmente, la disciplina de la endodoncia tiene un gran número de especialistas por sobre todas los demás, gracias a un verdadero cambio de paradigma y un desarrollo significativo e importante en los años 90. Como contrapartida a este desarrollo, por muchas razones que vamos a discutir aquí, no fue tan democrática e incluyente. Para empeorar las cosas, en esta década se comenzó a lidiar con otro fantasma: la sustitución indiscriminada, cada vez más frecuente, de los dientes viables, por implantes. Por lo tanto, la pregunta inicial para un profesional que piensa en hacer un curso de endodoncia, es cada vez más relevante. A través de ideas y conceptos, con un nivel controlado de la pasión, intentaremos responderla de la manera más adecuada.

La eliminación de los irritantes, la obturación total del sistema de canales y la prevención de la re contaminación son los principales objetivos del tratamiento de endodoncia (Schild, 1974). La instrumentación real y la limpieza de los canales son pasos muy importantes para lograr el éxito del tratamiento y se basan en un acceso correcto, la determinación precisa de la duración del trabajo y una ampliación apical adecuada. Debido a la gran complejidad anatómica del sistema de canales de todo el tercio apical, las dificultades de visualización de las estructuras, las limitaciones en la lectura de rayos X, y algunas complicaciones (repetición del tratamiento, perforaciones, reabsorción y las barreras físicas), para lograr estos objetivos a menudo se convierte en poco práctico.

Todo cambio tecnológico que se produjo, principalmente en las últimas dos décadas, facilita considerablemente el tratamiento endodóntico, aumentando los estándares de calidad y las tasas de éxito. Sin embargo, los costos del tratamiento son también altos, y en muchos casos no coinciden con la realidad de los dentistas de todo el mundo. Las limitaciones financieras no pueden excusar la falta de calidad de la atención, ya que muchos profesionales no tienen acceso a una tecnología superior, pero han mantenido un alto estándar en sus tratamientos, obteniendo tasas de éxito muy significativas en las últimas décadas. ¿Cómo podemos lograr un equilibrio entre la realidad y la tecnología? A través de un proceso de selección de prioridades y una mejora en el nivel de educación y formación dentro de la especialidad (lo cual es difícil). El vínculo principal de esta cadena es el clínico que está detrás del microscopio. Y, si está bien capacitado, aún con poca tecnología puede hacer lo suficiente. Desafortunadamente, sin el concepto de preparación, la tecnología sería inútil. Durante un proceso de adaptación y selección de las prioridades que debe tener en cuenta logrará lo mejor para él, para el paciente, o para ambos, (y puede "marcar" una diferencia en la mayoría de los casos). El acceso, la ubicación de los canales y el conocimiento de la anatomía es la base del éxito, por lo que el microscopio / ultrasonidos forman un equipo invencible. Sin un localizador del ápice es probable que su precisión en la determinación de la longitud de trabajo, basado únicamente en los rayos X, sea menor. La conveniencia de radiografía digital tiene un alto costo / beneficio, porque la calidad de convencional, es indiscutible. Las facilidades obtenidas por la instrumentación rotatoria hacen muy bien al dentista y disminuyen el tiempo de tratamiento de los pacientes. Sin embargo, no es una técnica mágica, considerando que un tratamiento de endodoncia no es una carrera contra el tiempo sino que por la calidad.

Muchos sistemas son excelentes cuando son utilizados correctamente, como lo son también algunas de las técnicas de instrumentación manual. Lo más importante es subir algunos escalones con ayuda de la tecnología cuando se trata de calidad y de tiempo de atención. Tal vez, deberíamos conside-

rar que no es necesario llegar a un nivel máximo de excelencia en el tratamiento, pero un mínimo de previsibilidad y el éxito (incluso en los casos de repetición del tratamiento reduce considerablemente los errores de procedimiento y sus consecuencias). Esto, sin duda, evita el detrimento de la especialidad, menores tasas de éxito y la aparición del fantasma de la sustitución de los dientes viable por implantes debido a su relativa mayor previsibilidad en algunas situaciones clínicas.

### La importancia del microscopio:

Desde los años 60 se produjo un increíble crecimiento en el número de tratamientos de endodoncia, ya que se convirtió en un método confiable y una alternativa a la extracción del diente. Al mismo tiempo, RUDDLE (1997), advierte que para cada millones de tratamientos realizados cada año, hay millones de errores que se producen debido a una serie de razones.

Entre las causas más comunes de fracasos del tratamiento se pueden destacar: la microfiltración coronaria, fracturas, errores en la colocación de retenedores intrarradiculares, canales NO tratados, obturaciones cortas, fuga de materiales de relleno, bloqueo de los canales, escalinatas, canales de transporte, los agujeros, los instrumentos y los dientes fracturados con compromiso periodontal.

El microscopio es una herramienta poderosa que ayuda al clínico en la endodoncia convencional y quirúrgica. La capacidad de visualizar el sistema de canales con pequeños detalles nos da la oportunidad de identificar más claramente algunas dificultades y por lo tanto, limpiar y dar la forma del canal de manera más eficiente. El uso de esta herramienta ayuda el profesional en todas las etapas del tratamiento, siempre y cuando el acceso a los canales que ofrecen una mayor precisión en la apertura de los dientes, evitando un "taladro" en la dirección equivocada o de obturación ellos. Los aparatos de ultrasonidos y sus consejos específicos pueden y deben ser utilizados como una ayuda en la terapia de conducto radicular con la vista a través del microscopio quirúrgico. La combinación de ultrasonidos / microscopio quirúrgico elimina la necesidad de utilizar taladros de alta o baja velocidad, evitando así la extracción innecesaria de la estructura del diente, así como la aparición de perforaciones, o incluso la pérdida del elemento dental.

Entre otras situaciones donde, el M.O., puede ser utilizado podemos mencionar: la identificación rutinaria de los cuatro canales, canales en los molares superiores y canales con difícil acceso en los demás dientes, la eliminación de instrumentos fracturados, la extracción de núcleos, conos de plata y el cemento, observación de las grietas y ver la anatomía interna de los canales después de su preparación.

El profesional que aún no está utilizando el M. O., no está condenado al fracaso, pero si ignora las nuevas tecnologías, probablemente tendrá mucho más trabajo, sumado al estrés que significa pasar más tiempo para llevar a cabo el mismo tipo de procedimiento con la misma calidad.

Hay una necesidad urgente de cambios y paradigmas odontológicos, debemos aceptar la vieja "filosofía", donde las condiciones de trabajo están determinadas por la sensibilidad, el tacto, la imaginación y la experiencia.

Sin duda, el odontólogo y su equipo de asistentes, deben recibir formación específica para poder disfrutar de todas las ventajas de esta nueva tecnología.

El microscopio quirúrgico ya está incorporado en Endodoncia moderna, convirtiéndose en un equipo básico y estándar en los consultorios dentales, después de todo, lo que no se ve, no puede ser tratado! WD

### Prof. Dr. Eudes Gondim Junior

- Profesor Asistente Adjunto -Departamento de Endodoncia-Universidad de la Pensilvania-EUA
- Maestro y Doctor en Endodoncia por la UNICAMP
- Coordinador del Curso de Especialización en Endodoncia de la APCD-Vila Mariana
- Coordinador del Curso Endodoncia con Tecnología de la APCD-Vila Mariana
- Coordinador del Curso Endodoncia Microscópica de la APCD-Vila Mariana
- Presidente de la Asociación Brasileña de Microscopia Operatoria ABRAMO-SP
- Miembro del International College of Dentists (ICD).



Certificado Binacional  
Brasil - Chile

Conferencia Gratuita  
CUPOS LIMITADOS

# ENDODONCIA CONTEMPORANEA LA AGILIDAD Y PREVISIBILIDAD

Professor Dictante



Prof. Dr. Eudes Gondim Junior

Professor Dictante



Prof. Dr. Mauricio Camargo

**Fecha Conferencia: Viernes, 9 de Marzo 2012**

**Hora: 14:00 Hrs (Duración 6 horas)**

Andrés de Fuenzalida 55, Providencia, Santiago, Chile  
(02) 232 0904 // web: [www.ciaecl.cl](http://www.ciaecl.cl) // E-mail: gerencia@ciaecl.cl

Objetivo

- Configuraciones del microscopio, el posicionamiento en el paciente
- Tratamiento y re-tratamiento endodóntico convencional y quirúrgico, localización de canales calcificados, tratamiento de perforaciones, remoción de instrumentos fracturados y otras complicaciones.
- Nueva técnica de riego por presión negativa apical.
- Las técnicas de instrumentación mecanizada, medicamentos y técnicas de cierre.



Prof. Dr. Eudes Gondim Junior

- Profesor Asistente Adjunto -Departamento de Endodoncia-Universidad de la Pensilvania-EUA
- Maestro y Doctor en Endodoncia por la UNICAMP
- Coordinador del Curso de Especialización en Endodoncia de la APCD-Vila Mariana
- Coordinador del Curso Endodoncia con Tecnología de la APCD-Vila Mariana
- Coordinador del Curso Endodoncia Microscópica de la APCD-Vila Mariana
- Presidente de la Asociación Brasileña de Microscopia Operatória ABRAMO-SP
- Miembro del International College of Dentists (ICD).

Prof. Dr. Mauricio Camargo

- Especialista, maestro y doctor en Endodoncia de la Facultad de Odontología de Araraquara- UNESP
- Profesor Coordinador del Curso de Especialización en Endodoncia de la APCD Regional de Americana
- Profesor Coordinador del Curso de Actualización en Endodoncia de la APCD Regional de Americana
- Profesor Coordinador del Curso de Reciclaje en Endodoncia de la ACDC de Campinas
- Profesor Coordinador del Curso de Microcirugía Parendodóntica da la ACDC de Campinas y de la APCD Regional de Americana
- Especialización en la Pacific Endodontic Research Foundation San Diego – CA

Nueva línea de implantes

# IMPLANTES DENTALES - MG INHEX



## CONTROL DE CALIDAD

Mozo-Grau cuenta con las normas de calidad ISO 9001 e ISO 13485. Además, su propia auto exigencia los obliga a ir más allá de esos estándares de calidad. Gracias al control del 100% de todas las piezas y a las modernas herramientas de software, obtienen los más altos niveles de trazabilidad exigidos por las autoridades sanitarias y organismos notificados.



# MOZOGRAU®

## CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Mozo-Grau, como empresa de alta tecnología, dispone de maquinaria de última generación con rangos de ajuste por debajo de 0.001 mm. produciendo piezas en pequeñas series con tolerancias inferiores a 0.01 mm.

Esta avanzada tecnología permite obtener como resultado un exquisito control individualizado de cada uno de los componentes.

# IMPLANTE DENTAL - MG INHEX

## SUPERFICIE TRATADA EN LA ZONA CORONAL

Evolución de la ciencia. Las propiedades de la conexión interna y de la morfología del Implante MG InHex, unidas a un correcto protocolo quirúrgico por parte del profesional clínico, permiten llevar la superficie tratada del implante hasta su parte más coronal, logrando así una mayor topografía de contacto, lo que asegura una mejor y más rápida osteointegración.

## CONEXIÓN INTERNA

**Sencillez de las rehabilitaciones.** Las propiedades del Cono Morse, junto con el doble hexágono interno, hacen de esta conexión una de las más sólidas y fiables del mercado, sin perder por ello flexibilidad en su rehabilitación con pilares específicos para cada caso.

## PLATFORM SWITCHING (CAMBIO DE PLATAFORMA)

**Respeto de los principios biológicos.** Años de estudios y práctica clínica han demostrado que existen principios físicos como el "ancho biológico" que deben respetarse a toda costa. El Implante MG InHex, con la aplicación del "cambio de plataforma", cumple escrupulosamente estos axiomas, asegurando así el éxito del tratamiento.

## MICRO-ESPIRAS

**Seguridad de la respuesta biomecánica.** Recientes estudios científicos demuestran que la parte más coronal de los implantes dentales soporta hasta el 80% de las cargas oclusales. Las micro-espiras del Implante MG InHex disipan esa sobrecarga, evitando así la reabsorción del hueso cortical.

## SUPERFICIE RBM

**Predictibilidad de la osteointegración.** Para obtener una mayor superficie de contacto con el hueso, se impacta de forma controlada a altas presiones la superficie del im-

plante con partículas de material reabsorbible, sin que suponga un debilitamiento de la estructura frente a la torsión y a las cargas a las que se verá sometido el implante. Así se obtiene una superficie texturizada que posteriormente se pasivará doblemente con ácido para garantizar la total eliminación

## FORMA ANATÓMICA

**Estabilidad de la implantación.** La forma del Implante MG InHex, con su carácter autorroscante, sigue los mismos exitosos principios que ya se aplicaron en el Implante MG Osseous, asegurando así una perfecta estabilidad primaria con un adecuado reparto de las cargas oclusales gracias a su perfil tronco-cónico y la forma triangular de sus espiras.

## HOMBRO DE 45 GRADOS

**Estética de los tejidos blandos.** El diseño del bisel de la plataforma del implante, con su forma redondeada de 45 grados, junto con la superficie maquinada en esa zona, permite una perfecta adhesión de los tejidos blandos perimplantarios, consiguiendo así la conservación de las papillas y una estética rehabilitación de los casos.

## CARGA INMEDIATA

**Fiabilidad de los tratamientos.** La suma de todas las características de este implante que acaba de leer, lo convierten en uno de los más adecuados para solucionar todos aquellos tratamientos en los que el profesional clínico crea conveniente una solución de carga inmediata, tanto funcional como estética.

## RESISTENCIA A CARGAS

**Solidez de los materiales.** El estudiado diseño de la conexión interna, junto con la geometría del cuerpo del implante, permiten que sus paredes sean más gruesas y por lo tanto más resistentes a las cargas, tanto axiales como para-

# MG INHEX®



Juego de Expansores Autorroscantes,  
incluye llave manual y llave carraca  
Oferta \$363.000



# Ofertas - Promociones

## MOZOGRAU®



**Superficie tratada en la zona coronal**  
EVOLUCIÓN de la ciencia

**Conexión interna**  
SENCILLEZ de las rehabilitaciones

**"Platform Switching" (Cambio de Plataforma)**  
RESPETO de los principios biológicos

**Hombro de 45 grados**  
ESTÉTICA de los tejidos blandos

**Micro-roscas**  
SEGURIDAD de la respuesta biomecánica

**Resistencia a cargas**  
SOLIDEZ de los materiales

**Superficie RBM**  
PREDICTIBILIDAD de la osteointegración

**Forma anatómica**  
ESTABILIDAD de la implantación

**Carga Inmediata**  
FIABILIDAD de los tratamientos



**DE REGALO**



**VIAJE A MADRID AL CONGRESO DE ACTUALIZACIÓN EN IMPLANTOLOGÍA MOZO-GRAU LOS DÍAS 26-27-28 ENERO 2012.**

- Incluye: Pasaje más alojamiento y desayuno • Cena de Gala • Inscripción al Congreso
- Visita con traslado a las instalaciones de Mozo Grau ubicada en la Ciudad de Valladolid, España



**15** ANIVERSARIO  
**MOZOGRAU®**

**Stgo Centro:** Moneda 856, Local F - Santiago Centro - Tel: (02) 364 92 49  
**Valparaíso:** Avda. Colón 2465 - Valparaíso - Tel.: (32) 215 83 29  
**Osorno:** Zenteno 1308 - Osorno Tel.: (64) 55 77 58  
**Casa Central y Bodegas:** San Francisco de Asís 1569 Tel.: (02) 963 32 40  
[ventasdental@medicaltek.cl](mailto:ventasdental@medicaltek.cl)



**\$1.248.000**  
IVA INCLUIDO

**10 Implantes INHEX + Pilar Fijo + Tornillo de Cierre**

valor de lista implante \$120.000c/u  
Oferta valor \$ 104.00c/u

**2 Implantes INHEX de Regalo** **MOZOGRAU®**



**\$2.424.000**  
IVA INCLUIDO

**20 Implantes INHEX + Pilar Fijo + Tornillo de Cierre**

valor de lista implante \$120.000c/u  
Oferta valor \$ 101.00c/u

**4 Implantes INHEX de Regalo** **MOZOGRAU®**



**\$3.654.000**  
IVA INCLUIDO

**30 Implantes INHEX + Pilar Fijo + Tornillo de Cierre**

valor de lista implante \$120.000c/u  
Oferta valor \$ 99.00c/u

**6 Implantes INHEX de Regalo** **MOZOGRAU®**

**\$7.200.000**  
IVA INCLUIDO

**60 Implantes INHEX + Pilar Fijo + Tornillo de Cierre**

VII JORNADAS  
de Actualización en Implantología

Madrid, 27-28 de enero de 2012

**MOZOGRAU®**

Implantología en estado puro.



**MedicalTek**  
Droguería

[www.medicaltek.cl](http://www.medicaltek.cl)

CHILE CHINA COLOMBIA MÉJICO POLONIA PORTUGAL ESPAÑA TAIWAN VENEZUELA

Oferta válida hasta el 31 de diciembre 2011



# Publicidad en Facebook: "Fácil y Barato"

Que Facebook es una máquina de hacer dinero, no cabe duda. Chile es uno de los países con mayor crecimiento con respecto a nuevos usuarios y por lo mismo una gran cantidad de empresas han optado por hacer Publicidad en esta red social conocida por facebook.

En la Red -creada por Mark Zuckerberg- encontramos avisos (cuidadosamente ubicados a mano derecha) de toda índole: "Propiedades, Pasajes aéreos, Secretos para Adelgazar", e infinitas ofertas que llegan directamente hacia nuestro perfil.

Las tarifas que impone facebook por este tipo de publicidad, parecieran estar a la mano de cualquiera:

Una campaña Simple por US 5 dólares diarios (\$2.500 pesos chilenos por día), o una campaña Mensual en dónde cada uno decide el presupuesto a invertir (recomendado desde \$20.000 pesos por mes).

## ¿Cómo Hacer Publicidad en Facebook?

**Datos estos antecedentes, nos preguntamos:**

**Completa Guía para Hacer Publicidad con Facebook:**

Poner un aviso en facebook, en realidad es sumamente fácil.

El "trámite" se hace en sólo 5 pasos, por esta razón se expondrán fotografías con una breve descripción.

Si bien, lo primero es Ingresar y Crear un Anuncio, aconsejamos tener presente el nicho de mercado al cual se quiere acceder, las palabras clave. En fin, desarrollar una estrategia de Marketing (muchos usuarios de facebook, ni siquiera ven estos avisos por considerarlos Spam y eso hay que tenerlo en cuenta).

Paso 1 y 2:

**El primer Paso es escribir la página Web a Promocionar.**

Posterior a eso se debe escribir un Título para esta campaña publicitaria.

Después se desarrolla un breve contenido (Cuerpo), donde se expone claramente el producto a promocionar.

Se agrega una fotografía (desde tu propio computador).

Una vez realizado este paso, se muestra un boceto de cómo quedaría la publicación.

### Anúnciate en Facebook

**1. Diseña el anuncio**

Seleccionar material existente Preguntas frecuentes sobre el diseño de anuncios

Destinatario: URL externa

URL: <http://webdental.cl/cursos-online> Sugerir un anuncio

Título: Cursos Online Odontología

Texto: Descubre una Nuevo Concepto en Educación Online... Regístrate HOY y accede a más de 9 horas de Contenidos Odontológicos

Imagen:

Vista previa: Cursos Online Odontología Descubre una Nuevo Concepto en Educación Online... Regístrate HOY y accede a más de 9 horas de Contenidos Odontológicos

**2. Público objetivo**

Ubicación  
País: Chile, Argentina, México, Perú, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Colombia, Ecuador

Datos demográficos  
Edad: 18, Cualquier edad, Requerir coincidencia por edad exacta, Sexo: Todos, Hombres, Mujeres

Intereses  
Intereses interesantes: Odontología, Odontólogos, Webdental Odontología, Sugerencias sobre gustos e intereses, Club De Odontólogos

Conexiones en Facebook  
Conexiones: Cualquier, Segmentación avanzada

Datos demográficos avanzados  
Inclinación sexual: Todos, Hombres, Mujeres, Relación: Todos, Soltero(a), Tener una relación, Casado(a), Idiomas: Español

Formación y empleo  
Formación académica: Todos, Universitarios, Con estudios universitarios de formación, En la universidad

Cálculo aproximado de su público:  
22.060 personas

- que viven en uno de los siguientes países: Chile, Argentina, México, Perú, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Colombia, Ecuador
- que tienen 18 años o más
- que tienen 25 años o más
- que tienen 35 años o más
- que tienen 45 años o más
- que tienen 55 años o más
- que tienen 65 años o más
- que tienen 75 años o más
- que tienen 85 años o más
- que tienen 95 años o más
- que tienen 105 años o más
- que tienen 115 años o más
- que tienen 125 años o más
- que tienen 135 años o más
- que tienen 145 años o más
- que tienen 155 años o más
- que tienen 165 años o más
- que tienen 175 años o más
- que tienen 185 años o más
- que tienen 195 años o más
- que tienen 205 años o más
- que tienen 215 años o más
- que tienen 225 años o más
- que tienen 235 años o más
- que tienen 245 años o más
- que tienen 255 años o más
- que tienen 265 años o más
- que tienen 275 años o más
- que tienen 285 años o más
- que tienen 295 años o más
- que tienen 305 años o más
- que tienen 315 años o más
- que tienen 325 años o más
- que tienen 335 años o más
- que tienen 345 años o más
- que tienen 355 años o más
- que tienen 365 años o más
- que tienen 375 años o más
- que tienen 385 años o más
- que tienen 395 años o más
- que tienen 405 años o más
- que tienen 415 años o más
- que tienen 425 años o más
- que tienen 435 años o más
- que tienen 445 años o más
- que tienen 455 años o más
- que tienen 465 años o más
- que tienen 475 años o más
- que tienen 485 años o más
- que tienen 495 años o más
- que tienen 505 años o más
- que tienen 515 años o más
- que tienen 525 años o más
- que tienen 535 años o más
- que tienen 545 años o más
- que tienen 555 años o más
- que tienen 565 años o más
- que tienen 575 años o más
- que tienen 585 años o más
- que tienen 595 años o más
- que tienen 605 años o más
- que tienen 615 años o más
- que tienen 625 años o más
- que tienen 635 años o más
- que tienen 645 años o más
- que tienen 655 años o más
- que tienen 665 años o más
- que tienen 675 años o más
- que tienen 685 años o más
- que tienen 695 años o más
- que tienen 705 años o más
- que tienen 715 años o más
- que tienen 725 años o más
- que tienen 735 años o más
- que tienen 745 años o más
- que tienen 755 años o más
- que tienen 765 años o más
- que tienen 775 años o más
- que tienen 785 años o más
- que tienen 795 años o más
- que tienen 805 años o más
- que tienen 815 años o más
- que tienen 825 años o más
- que tienen 835 años o más
- que tienen 845 años o más
- que tienen 855 años o más
- que tienen 865 años o más
- que tienen 875 años o más
- que tienen 885 años o más
- que tienen 895 años o más
- que tienen 905 años o más
- que tienen 915 años o más
- que tienen 925 años o más
- que tienen 935 años o más
- que tienen 945 años o más
- que tienen 955 años o más
- que tienen 965 años o más
- que tienen 975 años o más
- que tienen 985 años o más
- que tienen 995 años o más
- que tienen 1005 años o más
- que tienen 1015 años o más
- que tienen 1025 años o más
- que tienen 1035 años o más
- que tienen 1045 años o más
- que tienen 1055 años o más
- que tienen 1065 años o más
- que tienen 1075 años o más
- que tienen 1085 años o más
- que tienen 1095 años o más
- que tienen 1105 años o más
- que tienen 1115 años o más
- que tienen 1125 años o más
- que tienen 1135 años o más
- que tienen 1145 años o más
- que tienen 1155 años o más
- que tienen 1165 años o más
- que tienen 1175 años o más
- que tienen 1185 años o más
- que tienen 1195 años o más
- que tienen 1205 años o más
- que tienen 1215 años o más
- que tienen 1225 años o más
- que tienen 1235 años o más
- que tienen 1245 años o más
- que tienen 1255 años o más
- que tienen 1265 años o más
- que tienen 1275 años o más
- que tienen 1285 años o más
- que tienen 1295 años o más
- que tienen 1305 años o más
- que tienen 1315 años o más
- que tienen 1325 años o más
- que tienen 1335 años o más
- que tienen 1345 años o más
- que tienen 1355 años o más
- que tienen 1365 años o más
- que tienen 1375 años o más
- que tienen 1385 años o más
- que tienen 1395 años o más
- que tienen 1405 años o más
- que tienen 1415 años o más
- que tienen 1425 años o más
- que tienen 1435 años o más
- que tienen 1445 años o más
- que tienen 1455 años o más
- que tienen 1465 años o más
- que tienen 1475 años o más
- que tienen 1485 años o más
- que tienen 1495 años o más
- que tienen 1505 años o más
- que tienen 1515 años o más
- que tienen 1525 años o más
- que tienen 1535 años o más
- que tienen 1545 años o más
- que tienen 1555 años o más
- que tienen 1565 años o más
- que tienen 1575 años o más
- que tienen 1585 años o más
- que tienen 1595 años o más
- que tienen 1605 años o más
- que tienen 1615 años o más
- que tienen 1625 años o más
- que tienen 1635 años o más
- que tienen 1645 años o más
- que tienen 1655 años o más
- que tienen 1665 años o más
- que tienen 1675 años o más
- que tienen 1685 años o más
- que tienen 1695 años o más
- que tienen 1705 años o más
- que tienen 1715 años o más
- que tienen 1725 años o más
- que tienen 1735 años o más
- que tienen 1745 años o más
- que tienen 1755 años o más
- que tienen 1765 años o más
- que tienen 1775 años o más
- que tienen 1785 años o más
- que tienen 1795 años o más
- que tienen 1805 años o más
- que tienen 1815 años o más
- que tienen 1825 años o más
- que tienen 1835 años o más
- que tienen 1845 años o más
- que tienen 1855 años o más
- que tienen 1865 años o más
- que tienen 1875 años o más
- que tienen 1885 años o más
- que tienen 1895 años o más
- que tienen 1905 años o más
- que tienen 1915 años o más
- que tienen 1925 años o más
- que tienen 1935 años o más
- que tienen 1945 años o más
- que tienen 1955 años o más
- que tienen 1965 años o más
- que tienen 1975 años o más
- que tienen 1985 años o más
- que tienen 1995 años o más
- que tienen 2005 años o más
- que tienen 2015 años o más
- que tienen 2025 años o más
- que tienen 2035 años o más
- que tienen 2045 años o más
- que tienen 2055 años o más
- que tienen 2065 años o más
- que tienen 2075 años o más
- que tienen 2085 años o más
- que tienen 2095 años o más
- que tienen 2105 años o más
- que tienen 2115 años o más
- que tienen 2125 años o más
- que tienen 2135 años o más
- que tienen 2145 años o más
- que tienen 2155 años o más
- que tienen 2165 años o más
- que tienen 2175 años o más
- que tienen 2185 años o más
- que tienen 2195 años o más
- que tienen 2205 años o más
- que tienen 2215 años o más
- que tienen 2225 años o más
- que tienen 2235 años o más
- que tienen 2245 años o más
- que tienen 2255 años o más
- que tienen 2265 años o más
- que tienen 2275 años o más
- que tienen 2285 años o más
- que tienen 2295 años o más
- que tienen 2305 años o más
- que tienen 2315 años o más
- que tienen 2325 años o más
- que tienen 2335 años o más
- que tienen 2345 años o más
- que tienen 2355 años o más
- que tienen 2365 años o más
- que tienen 2375 años o más
- que tienen 2385 años o más
- que tienen 2395 años o más
- que tienen 2405 años o más
- que tienen 2415 años o más
- que tienen 2425 años o más
- que tienen 2435 años o más
- que tienen 2445 años o más
- que tienen 2455 años o más
- que tienen 2465 años o más
- que tienen 2475 años o más
- que tienen 2485 años o más
- que tienen 2495 años o más
- que tienen 2505 años o más
- que tienen 2515 años o más
- que tienen 2525 años o más
- que tienen 2535 años o más
- que tienen 2545 años o más
- que tienen 2555 años o más
- que tienen 2565 años o más
- que tienen 2575 años o más
- que tienen 2585 años o más
- que tienen 2595 años o más
- que tienen 2605 años o más
- que tienen 2615 años o más
- que tienen 2625 años o más
- que tienen 2635 años o más
- que tienen 2645 años o más
- que tienen 2655 años o más
- que tienen 2665 años o más
- que tienen 2675 años o más
- que tienen 2685 años o más
- que tienen 2695 años o más
- que tienen 2705 años o más
- que tienen 2715 años o más
- que tienen 2725 años o más
- que tienen 2735 años o más
- que tienen 2745 años o más
- que tienen 2755 años o más
- que tienen 2765 años o más
- que tienen 2775 años o más
- que tienen 2785 años o más
- que tienen 2795 años o más
- que tienen 2805 años o más
- que tienen 2815 años o más
- que tienen 2825 años o más
- que tienen 2835 años o más
- que tienen 2845 años o más
- que tienen 2855 años o más
- que tienen 2865 años o más
- que tienen 2875 años o más
- que tienen 2885 años o más
- que tienen 2895 años o más
- que tienen 2905 años o más
- que tienen 2915 años o más
- que tienen 2925 años o más
- que tienen 2935 años o más
- que tienen 2945 años o más
- que tienen 2955 años o más
- que tienen 2965 años o más
- que tienen 2975 años o más
- que tienen 2985 años o más
- que tienen 2995 años o más
- que tienen 3005 años o más
- que tienen 3015 años o más
- que tienen 3025 años o más
- que tienen 3035 años o más
- que tienen 3045 años o más
- que tienen 3055 años o más
- que tienen 3065 años o más
- que tienen 3075 años o más
- que tienen 3085 años o más
- que tienen 3095 años o más
- que tienen 3105 años o más
- que tienen 3115 años o más
- que tienen 3125 años o más
- que tienen 3135 años o más
- que tienen 3145 años o más
- que tienen 3155 años o más
- que tienen 3165 años o más
- que tienen 3175 años o más
- que tienen 3185 años o más
- que tienen 3195 años o más
- que tienen 3205 años o más
- que tienen 3215 años o más
- que tienen 3225 años o más
- que tienen 3235 años o más
- que tienen 3245 años o más
- que tienen 3255 años o más
- que tienen 3265 años o más
- que tienen 3275 años o más
- que tienen 3285 años o más
- que tienen 3295 años o más
- que tienen 3305 años o más
- que tienen 3315 años o más
- que tienen 3325 años o más
- que tienen 3335 años o más
- que tienen 3345 años o más
- que tienen 3355 años o más
- que tienen 3365 años o más
- que tienen 3375 años o más
- que tienen 3385 años o más
- que tienen 3395 años o más
- que tienen 3405 años o más
- que tienen 3415 años o más
- que tienen 3425 años o más
- que tienen 3435 años o más
- que tienen 3445 años o más
- que tienen 3455 años o más
- que tienen 3465 años o más
- que tienen 3475 años o más
- que tienen 3485 años o más
- que tienen 3495 años o más
- que tienen 3505 años o más
- que tienen 3515 años o más
- que tienen 3525 años o más
- que tienen 3535 años o más
- que tienen 3545 años o más
- que tienen 3555 años o más
- que tienen 3565 años o más
- que tienen 3575 años o más
- que tienen 3585 años o más
- que tienen 3595 años o más
- que tienen 3605 años o más
- que tienen 3615 años o más
- que tienen 3625 años o más
- que tienen 3635 años o más
- que tienen 3645 años o más
- que tienen 3655 años o más
- que tienen 3665 años o más
- que tienen 3675 años o más
- que tienen 3685 años o más
- que tienen 3695 años o más
- que tienen 3705 años o más
- que tienen 3715 años o más
- que tienen 3725 años o más
- que tienen 3735 años o más
- que tienen 3745 años o más
- que tienen 3755 años o más
- que tienen 3765 años o más
- que tienen 3775 años o más
- que tienen 3785 años o más
- que tienen 3795 años o más
- que tienen 3805 años o más
- que tienen 3815 años o más
- que tienen 3825 años o más
- que tienen 3835 años o más
- que tienen 3845 años o más
- que tienen 3855 años o más
- que tienen 3865 años o más
- que tienen 3875 años o más
- que tienen 3885 años o más
- que tienen 3895 años o más
- que tienen 3905 años o más
- que tienen 3915 años o más
- que tienen 3925 años o más
- que tienen 3935 años o más
- que tienen 3945 años o más
- que tienen 3955 años o más
- que tienen 3965 años o más
- que tienen 3975 años o más
- que tienen 3985 años o más
- que tienen 3995 años o más
- que tienen 4005 años o más
- que tienen 4015 años o más
- que tienen 4025 años o más
- que tienen 4035 años o más
- que tienen 4045 años o más
- que tienen 4055 años o más
- que tienen 4065 años o más
- que tienen 4075 años o más
- que tienen 4085 años o más
- que tienen 4095 años o más
- que tienen 4105 años o más
- que tienen 4115 años o más
- que tienen 4125 años o más
- que tienen 4135 años o más
- que tienen 4145 años o más
- que tienen 4155 años o más
- que tienen 4165 años o más
- que tienen 4175 años o más
- que tienen 4185 años o más
- que tienen 4195 años o más
- que tienen 4205 años o más
- que tienen 4215 años o más
- que tienen 4225 años o más
- que tienen 4235 años o más
- que tienen 4245 años o más
- que tienen 4255 años o más
- que tienen 4265 años o más
- que tienen 4275 años o más
- que tienen 4285 años o más
- que tienen 4295 años o más
- que tienen 4305 años o más
- que tienen 4315 años o más
- que tienen 4325 años o más
- que tienen 4335 años o más
- que tienen 4345 años o más
- que tienen 4355 años o más
- que tienen 4365 años o más
- que tienen 4375 años o más
- que tienen 4385 años o más
- que tienen 4395 años o más
- que tienen 4405 años o más
- que tienen 4415 años o más
- que tienen 4425 años o más
- que tienen 4435 años o más

# Central Internacional de Fresados CAD/CAM

ZIRCONIO CAD/CAM



PRECISION Y NATURALIDAD ALEMANA



Pilares de Implantes



Hasta 14 Piezas



Sobre Implantes



Carillas



Casquetes



Incrustaciones

## A d e m á s realizamos:

- Todo tipo de Restauraciones sobre implantes
- Planos de relajación Duros/Blando
- Protectores bucales fabricados a medida
- Prótesis Flexibles Valplast
- Ajustes Microscópicos
- Cerámica sobre metal
- In-Ceram
- IPS Empress
- Cerómeros
- Prótesis removibles
- Bases metálicas
- Colado por inducción
- SOLDADURA LASER



**26 AÑOS TRABAJANDO PARA CLÍNICAS  
Y LABORATORIOS DE TODO CHILE**



Monjitas 527 Of. 901  
Metro Bellas Artes Santiago  
Mesa Central 9636320  
[www.beraudent.cl](http://www.beraudent.cl) - [beraudent@gmail.com](mailto:beraudent@gmail.com)  
Busquenos en Facebook

# ESCUELA DE CIENCIAS DE LA SALUD

## Carrera de Odontología

La Carrera de Odontología de la Universidad Viña del Mar nace en 2009 y se encuentra en fase de pleno desarrollo bajo el alero de la Escuela de Ciencias de la Salud de nuestra casa de Estudios Superiores. Posee un concepto de integralidad del individuo con un enfoque biopsicosocial.

Posee un cuerpo académico de excelencia con especialidad y postgrados (Magister y Doctorados) y una infraestructura de alto nivel para el desarrollo de trabajos prácticos y actividades de simulación clínica con el objeto de desarrollar las habilidades y competencias esperadas. Asimismo, desarrolla un currículo innovador, pensado en el profesional del futuro, con sólidos fundamentos científicos, técnicos, tecnológicos y emprendedores para el desarrollo de la profesión en los más diversos ambientes y condiciones, tanto nacionales como internacionales.

El perfeccionamiento y la educación continua también son áreas troncales de una Carrera y Escuela que están en franco avance. Invitamos a la comunidad odontológica a participar de nuestros Programas de Educación Continua que incluyen Postítulos y Postgrados, con un abanico de alternativas que irá en permanente crecimiento.

Cabe hacer notar que dentro de las alternativas de formación continua de nuestra carrera, consideramos la incorporación de los técnicos que nos apoyan en nuestra profesión, como parte del equipo de trabajo que nos ayudará a obtener la excelencia profesional en conjunto.

### PROGRAMAS MARZO DE 2012

## Postgrados

- Magíster en Ortodoncia y Ortopedia Máxilo Facial

Director Académico: Dr. Ricardo Voss Z.

## Postítulos

Directores Académicos: Dr. Andrés Gaete N.  
Dr. Claudio Jorquera P.



- Postítulo en Odontología Estética Restauradora
- Postítulo en Endodoncia Clínica
- Postítulo en Implantología
- Diplomado en Marketing Odontológico
- Postítulo en Técnicas Avanzadas de Laboratorio con Mención en Cerámicas

### Mayor Información

Los interesados pueden acercarse al Área de Educación Continua de la Dirección de Relaciones Internacionales y Vínculos de la UVM en Diego Portales 90, Agua Santa, Viña del Mar, o escribir a: difusión.programas@uvm.cl. Fonos: (56-32) 2462731/56- 246230