



webdental.cl

Boletín Informativo

2012 - AÑO 2 DICIEMBRE - ENERO - NÚMERO 13

ISSN 0719-1499

facebook.com/webdentalchile

Novedades de...



Ozonoterapia en Odontología

Dentistas Conscientes del Medio Ambiente

Cuando por primera vez se oye hablar de tratamientos dentales con ozono, se podría pensar que simplemente es un grupo de dentistas con conciencia ecológica, pero es más... mucho más!

Probablemente, en este momento estamos discutiendo sobre el avance más importante en el manejo de caries (y hasta del desarrollo de materiales de restauración).



Ver más página 04

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

El odontólogo debe convertirse cada día más en un artista



El pasado jueves 22 de noviembre, en la Casa Central de la Universidad Católica, se llevó a cabo el IX SuperSeminario Panamericano de Odontología 2012 Coa Internacional.

Ver más página 6

ANACEO Chile

Estudiantes de Odontología prepara un 2013 lleno de Investigación Científica

El sábado 24 de noviembre, en las dependencias de la Universidad Finis Terrae, la Asociación Nacional Científica de Estudiantes de Odontología (ANACEO) tuvo su novena reunión, en donde representantes de las 12 universidades que la conforman acudieron para discutir los temas de interés que los reúnen.



Ver más página 02

Marketing Odontológico



Secretos para el Éxito Profesional (Parte 1)

Reflexiones, consejos y *tips* del Prof. Antonio Inacio RIBEIRO

Ver más página 12

Campaña de prevención y educación

"SACA LA LENGUA", Previene el Cáncer Oral

El sábado 24 de Noviembre en la plaza de la comuna de Penco se realizó el lanzamiento de la campaña "SACA LA LENGUA", Previene el Cáncer Oral, que reunió a cientos de personas. El objetivo de esta campaña es generar conciencia "considerando los factores principales de esta enfermedad el tabaco y alcohol" e incentivar al autoexamen. "Detectado a tiempo el cáncer oral tiene un buen pronóstico".



Ver más página 12

Sebastián Jiménez P.
Director y Editor General

Sofía Pollmann F.
Gerente de Negocios

Alejandro Rojas
Director de Arte

Web:
www.webdental.cl
E-mail:
info@webdental.cl

AGENCIA PUBLICDESIGN.CL
Diagramación y Diseño Gráfico

Venta de Publicidad
ventas@webdental.cl

Suscripciones
suscripciones@webdental.cl

Redes Sociales:
facebook.com/webdental
twitter.com/webdental_cl
youtube.com/WebDentalChile

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

Boletín Informativo:
Es una publicación de:
Pollmann Representaciones SpA

Tiraje: 3.000 ejemplares
Distribución Gratuita
Prohibida su Venta



ANACEO Chile

Estudiantes de Odontología prepara un 2013 lleno de Investigación Científica

El sábado 24 de noviembre, en las dependencias de la Universidad Finis Terrae, la Asociación Nacional Científica de Estudiantes de Odontología (ANACEO) tuvo su novena reunión, en donde representantes de las 12 universidades que la conforman acudieron para discutir los temas de interés que los reúnen.

En la ocasión, se presentaron los avances del XVIII CO-NADEO, que se realizará en la Universidad Mayor de Santiago (en agosto del 2013) y del 2º Simposio "Odontología Basada en la Evidencia", a realizarse durante el mes de mayo en la Pontificia Universidad Católica.

Durante la reunión, se aprobó la entrada de la Sociedad

Científica de Estudiantes de la Universidad de Antofagasta (SOCEO UA), por lo que finalizando el 2012, la Asociación Nacional Científica de Estudiantes de Odontología (ANACEO), cuenta con representantes de 13 universidades del país.

En cuanto al área científica, se trató el tema de investigación en odontología, y por sobre todo las áreas menos estudiadas, buscando maneras de propulsar éstas para el desarrollo de la investigación.

Finalmente, el comité científico de ANACEO, dejó extendida la invitación a los estudiantes de odontología para que participen de las próximas actividades organizadas por la asociación, y por cada sociedad científica que la conforma.WD

Más información en <http://www.facebook.com/anaceo.chile>



ACTUALIDAD

Colegio de Dentistas define las líneas de acción para el 2013

Luego de tres días de exposiciones y que incluyó un homenaje al senador Mariano Ruiz Esquide, los asistentes a la Convención definieron el mandato para el trabajo del Colegio en todos sus estamentos. De ello emanó el siguiente documento de acuerdo:

ACUERDOS DE CONVENCION NACIONAL 2012.

1.- SOBRE EL EXAMEN NACIONAL DE ODONTOLOGÍA.

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile A.G. deberá impulsar el examen nacional de odontología y procurará crear las instancias para tener presencia directa en los procesos de análisis, redacción y presentación del proyecto de ley que cree y regule este instrumento.

2.- CODIGO DE ÉTICA.

Delegar en el Departamento Ética la redacción de un nuevo Código de Ética de la Orden, con la participación activa de los Honorables Consejos Regionales.

3.- ACREDITACIÓN DE LAS CARRERAS DE ODONTOLOGÍA.

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile exigirá a las autoridades correspondientes, la acreditación obligatoria de las carreras de Odontología en el País en un plazo no mayor a los 3 años a partir de esta fecha y la aplicación inmediata de una acreditación inicial de los programas, que garantice además la disponibilidad de recursos, de planta física y de académicos antes de autorizar la recepción de alumnos. Esto debe realizarse a través de procesos reconocidos por el Estado por un periodo no inferior a la duración de la carrera.

4.- NUMERO DE CIRUJANO DENTISTAS EN EL PAIS.

Exigir al Estado la adopción de medidas para regular, de acuerdo a las necesidades del país y a las recomendaciones de organismos internacionales reconocidos, la oferta universitaria en odontología.

5.- PRESUPUESTOS 2013.

Se aprueba el Presupuesto presentado por el Honorable Consejo Nacional para

el año 2013.

6.- Cada Honorable Consejo Regional deberá publicar en la página web del Colegio su presupuesto 2013 antes del 15 de Diciembre del 2012. Estos presupuestos no deben ser deficitarios.

7.- SOBRE RED DE PRESTADORES.

El Departamento de Red de Prestadores entregará un proyecto pormenorizado, que considere: estructura jurídica, administrativa, etapas de implementación y presupuesto de cada fase para ser analizado por los Honorables Consejos y sus bases antes del 30 de Diciembre de 2012.

8.-Reajustar la cuota ordinaria para el año 2013 en un 13%.

9.-La cuota mensual de los recién egresados se reajustará para el año 2013 en un 13%. El beneficio se extenderá hasta un año después de la titulación.

10.- El Honorable Consejo Nacional trabajará en conjunto con los Honorables Consejos Regionales que lo requieran en proyectos de fortalecimiento institucional.

11. Para fortalecer la relación entre los distintos estamentos del Colegio, se podrá realizar una reunión anual con carácter resolutivo, complementaria de la Convención Nacional, con la participación equivalente a la de las convenciones nacionales. Los desplazamientos y estadías de los dirigentes regionales serán financiados por los consejos a los que pertenecen.WD





Software dental 100%
online, con formato de
servicio mensual

*Soporte constante:
telefónico, e-mail
y chat*

*Actualizaciones
gratuitas cada
4 semanas*



*Administración sencilla:
agenda, fichas, pagos,
remuneraciones y más*



Compatible con PC, Mac, iPhone,
iPad y Smartphones.

Sin contratos de largo plazo.

Pruebe, cambie de plan o cancele
el servicio en cualquier momento.



| www.dentalink.cl | (+56 2) 5709995



Dentistas Conscientes del Medio Ambiente

Cuando por primera vez se oye hablar de tratamientos dentales con ozono, se podría pensar que simplemente es un grupo de dentistas con conciencia ecológica, pero es más... mucho más! Probablemente, en este momento estamos discutiendo sobre el avance más importante en el manejo de caries (y hasta del desarrollo de materiales de restauración).

Dr. Julian Holmes (Gran Bretaña)

Cirujano Dentista

Autor de "Ozone: The Revolution in Dentistry"

Presidente de la International Association for Ozone in Healthcare and Dentistry



ESPEJO, SONDA Y RAYOS X SON INEXACTOS

En todo el mundo para la práctica odontológica, la detección de caries depende del reconocimiento visual con la ayuda de un espejo, la sonda y la radiografía. Sin embargo, los estudios han demostrado que estos sistemas tradicionales pueden ser inexactos. Hoy, los análisis computarizados de radiografías digitales, tintes y pruebas de ADN, pueden ofrecer más precisión para buscar potencialmente la enfermedad periodontal y las caries.

Desde pregrado y a lo largo de los años de estudio, a los odontólogos, se nos enseña que debemos "amputar" el tejido enfermo de un diente, para lo cual contamos con una amplia gama de sistemas creados para ayudarnos (como la tradicional turbina, vástagos de acero recubiertos de diamante, carburo de fresas, puntas ultrasónicas, la abrasión del aire y productos químicos). Todos son muy eficaces, pero todo tiende a realizar amputación del tejido del diente dañado.

LA "TEORÍA DE NICHOS ECOLÓGICO"

La teoría de la evolución de una lesión de caries es crucial para la comprensión de este nuevo tratamiento. La "teoría de nicho" es ahora aceptada para explicar el proceso de colonización inicial hasta el desarrollo de microorganismos que viven en condiciones ácidas en un espacio, como los surcos en los dientes. Como las bacterias en dichas fisuras producen ácidos, dichos ácidos allí alojados, desmineralizan las superficies y paredes, produciendo un nicho o cavidad. Hasta cierto punto esto puede ser compensado por el ambiente normal de una boca con pH neutral, pero a medida que el número de microorganismos se incrementa también aumenta la acidez y baja el pH salival. Esto atrae más ácido de bacterias productoras, la pérdida de mineral aumenta, se derrama en el medio bucal y con el tiempo el nicho se transforma en una cavidad. El proceso de desarrollo puede tomar muchos años, pero también se puede hasta detener y revertir mejorando la higiene bucal y ayudándose con enjuagues y dentífricos mineralizantes, esto lo estamos sabiendo hace poco más de 25 años desde que se reconoció -con rigor científico- la existencia de la remineralización biológica en tejidos duros (huesos y dientes).

ELIMINACIÓN TRADICIONAL DE LA CARIES.

La eliminación en el pasado fue basada siempre en la amputación de las lesiones enfermas. No ha habido ninguna manera sencilla de eliminar la caries sin terapia invasiva por varias razones. Alrededor de 450 especies bacterianas están implicadas en una lesión de caries y hay un cambio en el tipo y las especies de los microorganismos que intervienen en el proceso de colonización, el desarrollo y maduración. Además, el ácido y los productos metabólicos de estas bacterias son difíciles de desnaturalizar en el fondo de una lesión, en contacto continuamente con un medio séptico como el de la cavidad bucal y ni hablar si no hay medidas higiénicas estrictas y continuadas. Otro agravante es que es imposible definir los límites exactos de la lesión, por lo que se tiende a eliminar mucho más de lo que realmente se requiere. De este modo, la pieza dentaria queda muy debilitada.

ELIMINACIÓN DE CARIES CON OZONO

El nuevo sistema de eliminación de caries, sobre la base de gas ozono (O₃), se suministra a través de una tabuladora de silicona para uso medicinal y una pieza de mano para su fácil manipulación, se coloca cerca de la superficie del diente a tratar. El gas ozono penetra a través del tejido cariado, eliminando bacterias, hongos y contaminación viral. Además, desnaturaliza los metabolitos ácidos de las bacterias.

Cuando se suministra con ráfagas de más de 60-10-segundos por minuto, el gas ozono eliminará el 99 % de la microflora, y así detiene el proceso de descomposición.

La lesión es capaz de remineralizarse. Una vez que comienza la remineralización, el tejido natural restaurado suele ser mucho más resistente a la degradación.

Para grandes áreas tratadas, el período de remineralización puede tomar hasta 3 meses o más, pero esto es preferible a la destrucción a gran escala del diente, preservando el diente original y natural como sea posible.

La profesión médica ha utilizado el ozono desde hace alrededor de 100 años. El ozono también se ha utilizado en aplicaciones comerciales hace más de un siglo, y se utiliza para purificar abastecimiento público de agua en las ciudades de todo el mundo. El ozono se usa también para eliminar la contaminación de los suministros de aire en los hospitales y otros edificios. Se están realizando investigaciones para ver qué otras aplicaciones que podría tener dentro de la odontología - dentro de los equipos, para impedir contaminación cruzada, en blanqueamiento dental, esterilización y más.

Hasta la fecha, nuestros resultados son similares a los obtenidos por el equipo de investigación con ozono en Belfast.UK. Nuestros pacientes están asombrados (como lo hemos estado nosotros en otros momentos) por el éxito de esta tecnología sin dolor.

Ya son muchos los dentistas que se han entrenado para tratar a sus pacientes y promover el tratamiento con ozono, ya que permite la remineralización natural del tejido cariado sin la necesidad de -en la mayoría de los casos- anestesia y drilling and filling. Es rápida, no invasiva, y la eliminación bacteriana instantánea es sin dolor y menos traumática para el paciente.

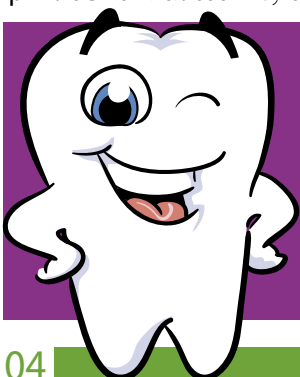
LA INVESTIGACIÓN Y EL APOYO A LOS DENTISTAS, LOS MÉDICOS Y LOS PROFESIONALES VETERINARIOS

El uso del ozono no es sólo para dentistas. Los médicos utilizan el ozono para tratar una variedad de infecciones cutáneas articulares, circulatorias, dolorosas e inflamatorias.

Los animales también pueden ser tratados: tales como injertos de piel en perros de raza, que de otro modo tendrían que ser destruidos, o costosos caballos de pura sangre que desarrollan infecciones de la piel o pezuña.

En febrero de 2013, la Asociación Internacional del Ozono en la Atención Médica y Dental (IAOHD) celebrará su congreso anual en Las Vegas.WD

Más Información en: www.greycellenterprises.com y en www.iaohd.org



Actualizamos tu Sitio Web y lo Posicionamos dentro de los **PRIMEROS LUGARES DE GOOGLE**

webdental.cl

E-mail: info@webdental.cl



ODONTOLOGÍA

Acreditación internacional 6 años


Primera escuela chilena de universidad privada en acreditarse internacionalmente ante ARCU–SUR, Sistema de Acreditación Regional de Carreras del Mercosur.

Un nuevo Logro Mayor



UNIVERSIDAD MAYOR
para espíritus emprendedores

www.umayor.cl ☎ 600 328 1000

**5 años**
Comisión Nacional
de Acreditación
CNA-Chile
Desde abril 2010
hasta abril 2015
Universidad Acreditada
en Gestión Institucional
y Docencia de Pregrado.
UNIVERSIDAD ACREDITADA 2010 - 2015.

Primera universidad chilena en acreditar
su calidad en Estados Unidos



Middle States Commission on Higher Education

Universidad Mayor is accredited by Middle States Commission on Higher Education, 3624 Market Street, Philadelphia, PA 19104 (267-284-5000). The Middle States Commission on Higher Education is an institutional accrediting agency recognized by the U.S. Secretary of Education and the Council for Higher Education Accreditation.

UNIVERSIDAD ACREDITADA 2010 - 2015.

“El odontólogo debe convertirse cada día más en un artista”

Dr. Vincenzo Ortolani

El pasado jueves 22 de noviembre, en la Casa Central de la Universidad Católica, se llevó a cabo el IX SuperSeminario Panamericano de Odontología 2012 Coa Internacional. Organizado por COA Chile, el evento contó con un número aproximado a los 500 asistentes y con las magistrales conferencias de Dr. Marcelo Bader Mattar (Chile) y Dr. Vincenzo Ortolani (Italia), con quienes tuvimos el privilegio de conversar en exclusiva.

Dr. Ortolani, ¿Considera Ud. que un Odontólogo, hoy deba ser un artista? ¿Por qué?

Estoy Convencido de que en nuestra profesión, el odontólogo debe convertirse cada día más en un artista.

La estética está tomando cada vez más importancia y debemos tomarla en cuenta. Hoy, tenemos la posibilidad de satisfacer las necesidades estéticas de nuestros pacientes, con la introducción de nuevos procedimientos y materiales que colaboran juntos en el aspecto de Estética, Biodinámica y salud en nuestra terapia. Si ahora debemos hacer algo, con respecto a los intereses del paciente, lo debemos hacer.

Los dentistas modernos, los dentistas de hoy se deben convertir cada día más en artistas, por las inquietudes del paciente, además de que muchos procedimientos, que se realizaban en laboratorio, hoy se están convirtiendo en tratamientos de “silla” (de consulta).

En mi opinión, el arte y la ciencia son dos caras de la misma moneda.

¿Cuál es la importancia que debe asignarle el odontólogo al “color” como parte de los procedimientos estéticos?

El primer problema es la correcta consideración de este parámetro. De hecho, cuando pensamos en color, normalmente pensamos y hablamos del hue. Pero el color es mucho más complejo que eso. Existen diferentes dimensiones en un espacio tridimensional. Entonces la comprensión correcta del color es fundamental para cada tipo de restauración. Muchas veces, lo que parece un problema de

hue, termina siendo un problema de croma o de valor. Ahora usamos materiales estéticos. Entonces, no podemos hacer menos que considerar el control del color como fundamental en nuestra práctica diaria.

Es importante considerar, como el diseño, el dibujo la pintura en una superficie, se convierten más similares en función de distintos materiales. Ahora tenemos procedimientos similares para trabajar en una resina o en una cerámica. Y esto nos da diferentes y nuevas posibilidades para trabajar nuestras restauraciones. Tenemos que pensar en el color como un nuevo instrumento para utilizar diariamente en nuestra práctica. Para esto, debemos incorporar conocimientos para bien o mal de cada producto, que nos permitan estos conceptos. Sabemos que en composición, la mimética es distinta entre la cerámica y los composites. Por esta razón, las consecuencias, las escalas y la selección de color deberían ser distintas.

Considerando que los pacientes están cada día más informados ¿Qué consejos le daría usted a los odontólogos chilenos con respecto a la estética y cosmética dental?

Primero que todo, me gustaría decir que estoy impresionado con el conocimiento y profesionalismo de los dentistas chilenos. Creo que hay muy pocas cosas por enseñar.

Quizás una pequeña cosa que podría decir es: “Queridos Colegas, mantengan el entusiasmo que vi en este Seminario hoy.

Vengo del otro lado del mundo y algunos procedimientos que son diarios para



IX SUPER SEMINARIO Panamericano de Odontología



mi no son tan difundidos en Chile. Pero por parte, he podido ver otros procedimientos que yo no conocía tan bien y que aquí son sumamente difundidos. El mundo es uno sólo y cada vez más pequeño, por lo que los problemas en estética, color, materiales, biomecánica son similares aquí o en Italia. Estudiaré sobre el nivel científico de investigación, porque este punto es muy importante en mi opinión. Por ser italiano, no consideren que hable tan bien de color como Leonardo Da Vinci o Miguel Ángel. Para nosotros el color es un instrumento para generar un resultado que satisfaga la rehabilitación de nuestros pacientes.

Finalmente, el Dr. Ortolani envía el siguiente mensaje: "Estoy encantado de estar en Chile y compartir mis conocimientos con los colegas de este hermoso país... CIAO desde Italia!!!"

Dr. Marcelo Bader, antes que todo felicitarlo por su excelente presentación. En términos generales, ¿Cuál es la evaluación que haría Ud. de este SuperSeminar?

La idea nuestra, fue aportar sobre un tema de importancia para la profesional, referido a cómo correlacionar la parte preventiva, de la parte restauradora propiamente tal, viéndola desde un punto de vista estético, que muchas veces se deja un poco de lado. Nuestra intención fue dar algunos tips que nos permitieran hacer perdurar un poco más de tiempo las restauraciones en boca, antes de que haya que repetir una restauración, porque aparece de nuevo la enfermedad "caries".

La calidad del auditorio estuvo a la altura de la circunstancia, se mantuvo atento y tuve una serie de comentarios y sugerencias por parte de ellos.

Un tema que tiene que ver con la salud y la estética. Al estar los pacientes más informados y exigiéndole un poco más al odontólogo ¿Qué consejo le daría usted a los dentistas más jóvenes?

Lo más importante es no olvidarse que como profesionales nos debemos a la salud, más que a un requerimiento puntual. Muchas veces el paciente viene a exigir algo que no corresponde a la realidad de su salud. Entonces, lo que hay que hacer es interrelacionar y no dejar de lado los aspectos de diagnóstico integral, para planificar posteriormente un tratamiento que pueda responder a los requerimientos de ese diagnóstico de la patología que presenta el paciente. O si el paciente está sano, para mantenerlo en su estado de salud.

Entonces, el recado final es: "No puede olvidarse de que el paciente requiere estar en estado de salud y por ende, nuestro deber es mantenerlo en ese estado o hacer que recupere su salud para mantenerlo a largo tiempo, en ese estado saludable. Muchas veces nos dejamos llevar por la dinámica del día a día, y nos olvidamos en este contexto de mirar al paciente un poquito más integral, para incorporar dentro de nuestra terapia estos factores importantes para controlar estos focos patológicos.

¿Qué le parece que una empresa particular como COA Chile organice este tipo de eventos?

La verdad es que desde que COA llegó a Chile, se ha preocupado de realizar este tipo de actividad. Hoy, varias empresas están haciendo este tipo de actividades o participan avalando u organizando cursos.

El deber que tuvo COA fue conectar su función comercial, con el aspecto de formación para el profesional en general. En virtud de esto, todos ganan: "El colega por el aprendizaje y lo que va a ganar para su ejercicio profesional y la empresa por que en la medida que motiva y congrega a esta cantidad de profesionales, pueden estar en relación con todos los productos que se están exhibiendo con la última tecnología, lo que va en beneficio del colega y del paciente".

Considerando la Competencia en Odontología ¿Es necesario que un dentista esté siempre actualizándose?

Más allá de la competencia. Sí (aunque no hubiese esa competencia).

Pero ahora, como la cosa se viene más dura todavía, por la cantidad de odontólogos que hay para una población que se mantiene en alrededor de 17 millones de habitantes, indudablemente va a haber una sobrepoblación de profesionales.

Entonces, la manera de enfrentar la problemática de salud del paciente, es ofreciéndole algo distinto. Un plus, que se da a través de la formación y de la actualización constante. Eso involucra, estar participando en programas de actualización, en programas de capacitación más profundos, como podría ser un diplomado, o un curso de perfeccionamiento o posteriormente en un curso de especialidad profesional. "Así es que más que una necesidad, es un deber estar actualizándose constantemente para responder de manera más significativa a la problemática de salud de nuestros pacientes. Y que así mismo, nuestros pacientes nos vayan a preferir el día de mañana, mirándolo un poquito egoístamente". WD



Hazte

fan


facebook.com/
webdentalchile

webdental.cl

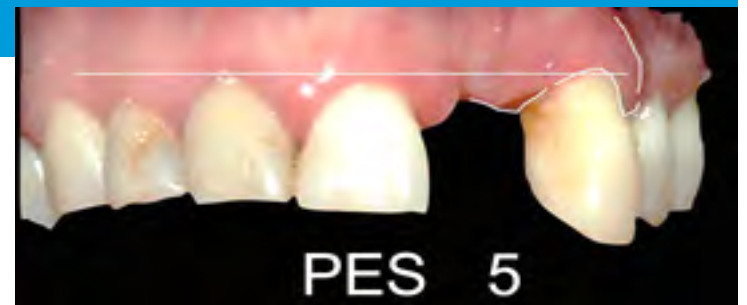
Rehabilitación zona estética mediante implantes previa regeneración con hueso particulado y matriz dérmica acelular

Dr. Sebastián Bravo C
Implantología y Oseointegración
Docente Postítulo Implantología UDD



Paciente 54 años de edad, portadora de prótesis removible superior consulta por que desea mejorar la estética de su sonrisa, presenta una sonrisa alta, la pieza 10 ausente y con colapso en la zona vestibular, pieza 11 con periodonto disminuido, vestibularizada, movilidad grado 3 y biotipo grueso (figura 1,2,3,4).

Se realizó el índice PES con un valor de 5. El pink esthetic score por medio de 7 variables puntuadas de 0 a 2: papila mesial, distal, nivel de tejido blando, contorno de tejido blando, deficiencia del proceso alveolar, color y textura. Permiten valorar el tejido blando perimplantario, con la finalidad de cuantificar de manera reproducible los resultados y poder evaluarlos a través del tiempo (Figura 5).



"Haz crecer tu práctica profesional en el 2012"

KLGroup design
Representaciones Médicas

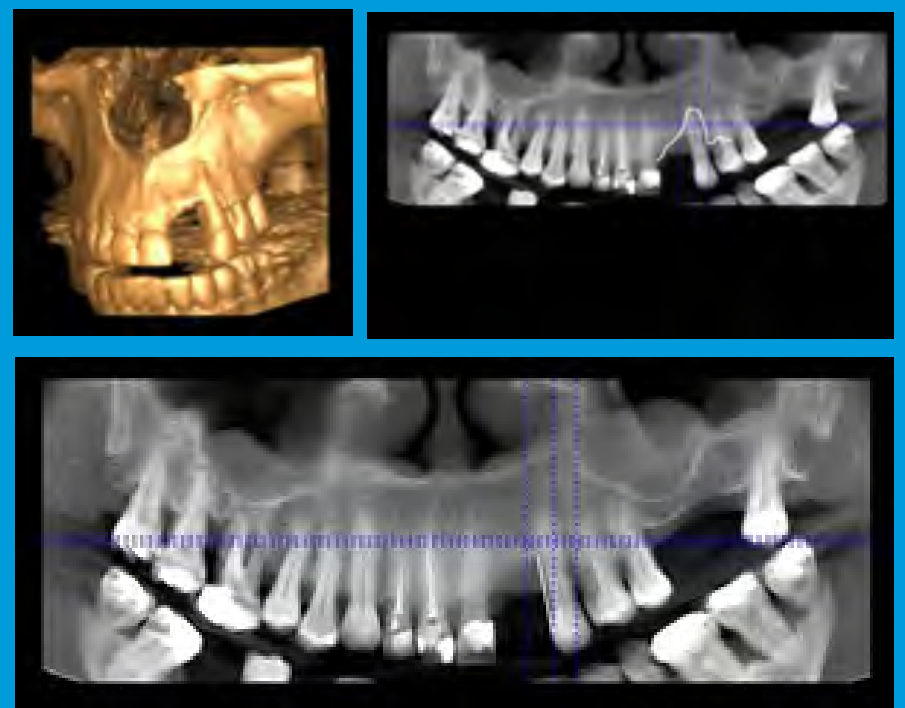
- Consultoría de Marketing Médico
- Diseño, Mantenimiento y Posicionamiento Web para Área Médica
- Mailings, News y Planes de Fidelización a Pacientes
- Edición y Producción de videos
- Creación de Afiches, Posters para Congresos
- Elaboración de Presentaciones en Power Point y KeyNote, para sus Charlas y Conferencias,
 - Material P.O.P.
- Imágen Corporativa
- Diseño Gráfico en general.

Porque tu marca eres tú...
Soluciones eficientes para el logro de sus objetivos
Su identidad corporativa desde \$ 189.990

Mónica Carmona
Directora Creativa

+56 (2) 9365287 / 2063242 monica.carmona@klgroup.cl

www.klgroup.cl



Se le solicita un conebeam a la paciente (figura 6) donde se aprecia el colapso óseo tanto en la zona de la pieza 10 como el escaso remanente de la pieza 11. Al analizar las zonas podemos prever que en caso de instalar implantes en la zona se tendría una distancia desde la cresta al punto de contacto de las piezas 10-11 de más de 7 mm., lo cual tiene un menos del 10% de predictibilidad en cuanto al llenado de la papila.

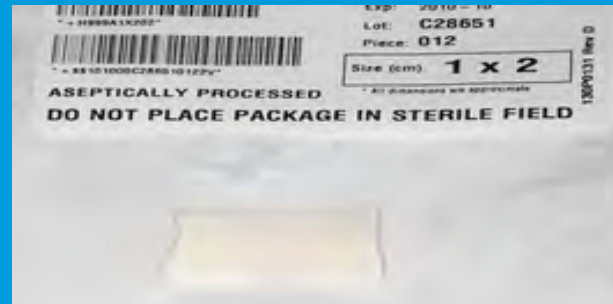
Luego se analizó el alveolo pre-exodoncia de la pieza 11, cayendo en una clasificación 3 de Tarnow (figura 8) que como indicación sugiere el manejo de la zona a implantar previo a la colocación de implantes.



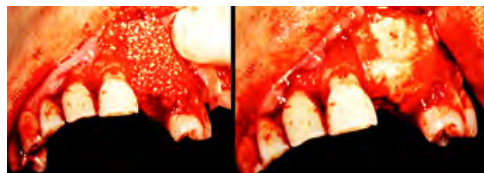
Se propone como tratamiento la exodoncia de la pieza 11, la regeneración de la zona tanto de tejido duro como de tejido blando, para luego de 6 meses instalar los Implantes Oseointegrados y luego de 4



meses más realizar la rehabilitación por medio de prótesis fija sobre implantes. El caso se somete al análisis del índice SAC propuesto por ITI que nos permite dar el potencial nivel de riesgo y la complejidad del caso, tanto quirúrgico como rehabilitador, así se le informa a la paciente que es un caso Complejo (Figura 9)



Se decide hacer la regeneración ósea guiada utilizando aloinjerto particulado y utilizar como membrana una matriz ósea acelular (Alloderm) (Figura 10).



Al realizar la cirugía se instala la matriz dérmica que se utiliza como membrana suturándola al periostio con vicril 5.0 para fijarla y mantenerla estable (figura 11).

Luego se reposicionó el colgajo y se suturó con nylon 4.0. Se instala una prótesis inmediata a manera de provisional. (Figura 12)



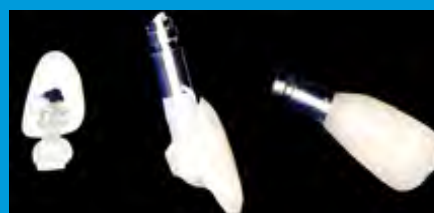
Se realizan los controles. A los 3 meses ya se aprecia la zona con una mejora de volumen tanto en sentido vertical como horizontal (Figura 13-14).



A los 6 meses se le pide a la paciente un nuevo conebeam donde se ve el aumento óseo y se planifica y realiza la cirugía de implantes (figura 15).



Luego de cuatro meses se citó al paciente para la cirugía de conexión donde se dejó provisionalizado de manera atornillada para realizar la conformación de los perfiles de emergencia. (Figuras 16-23)



Tres semanas después, se toma la impresión a cubeta abierta tanto de los implantes como de las coronas de las piezas 7, 8, 9 (Figura 24-26) notando la excelente salud periodontal de la zona.



Se instalan las coronas definitivas. Realizando las piezas 10 y 11 ferulizadas (figura 27) se vuelve a realizar el PES donde se obtiene un nuevo valor 12 lo que indica una considerable mejoría estética.



Figura 28 (comparación de sonrisa pre y post tratamiento)



Protección Radiológica dirigida al Paciente

Sr. René Sandoval Alvarado,
Experto en Protección Radiológica



Entre todas las prácticas que involucran radiaciones ionizantes, la aplicación en el campo de la Salud, es la responsable de la mayor contribución de la exposición de la población. Por tal motivo, organismos internacionales como la Comisión Internacional de Protección Radiológica, la Organización Mundial de la Salud, la Organización Panamericana de la Salud y el Organismo Internacional de Energía Atómica, aúnan esfuerzos proponiendo recomendaciones y normas básicas que sirvan de referencia, permitiendo una aplicación óptima de las técnicas radiológicas para un mayor beneficio de la sociedad con un riesgo mínimo por reducción efectiva de las dosis de exposición ocupacional y de la población. Pero esto no es suficiente, dado que también debe existir una normativa respecto a una protección radiológica dirigida a los pacientes, aspecto que si bien aún no está reglamentado en nuestro país, se encuentra en proceso de revisión a partir de propuestas internacionales.

La protección radiológica orientada a pacientes dentales se enmarca en el ámbito del Control de Calidad en Radiología Odontológica, que ha sido tema del Ministerio de Salud de nuestro país y que en particular el Instituto de Salud Pública lo ha considerado en el Manual de Protección Radiológica y Buenas Prácticas en Radiología Dento-Maxilo-Facial.

A partir de propuestas emanadas de trabajos nacionales e internacionales, se proponen las siguientes medidas orientadas a la protección del paciente de rayos X diagnóstico dental:

- a) Asegurarse que las imágenes requeridas correspondan a necesidades clínicas que justifiquen la práctica radiológica.
- b) Participación de personal calificado en las tomas radiográficas.
- c) Adquirir equipos validados y/o certificados internacionalmente.
- d) Aplicación de equipos digitalizados que reducen la dosis de radiación en pacientes.
- e) Uso de películas más sensibles.
- f) Proporcionar delantal plomado con protector de tiroides a pacientes.

- g) Consultar si la paciente mujer está embarazada.
- h) Respetar técnicas que eviten repetir tomas radiográficas (explicar procedimiento a paciente, colocación de la película radiográfica, ubicación del cono localizador y mantención de inmovilidad del paciente).
- i) Mantener observado permanentemente el paciente antes del disparo.
- j) Utilizar buenas técnicas de revelado de películas.
- k) Revisar la repetición de tomas radiográficas para que no se vuelva a producir.
- l) Someter a los equipos de rayos X a mantenciones anuales de carácter preventivo.
- m) Aspectos a controlar anualmente en equipos de rayos X dental:
 - ☐ Buena movilidad de las partes del equipo y sin daños apreciables.
 - ☐ Radiación fuga a través de la coraza del tubo de rayos X.
 - ☐ Sistema de colimación del equipo, para evaluar campo de radiación homogéneo y centrado.
 - ☐ Exactitud del tiempo de exposición.
 - ☐ Filtración total de aluminio de acuerdo al KV del equipo.
 - ☐ Linealidad de la exposición en la repetición de tomas radiográficas.
 - ☐ Evaluar calidad de imagen.
 - ☐ Revisar hermeticidad de la caja de revelado.WD

snapon
smile Chile

Fácil. Sin dolor. Espectacular!



Snap on smile 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. Resuelve una gran variedad de desafíos clínicos a corto y largo plazo,

con modalidades que incluyen, pero no limitan, el uso del aparato para restablecer la dimensión vertical, como un implante temporal, para mejorar estéticamente la sonrisa y como un aparato parcial removible y estético.

- Resistente a la Pigmentación
- Resistente al Calor
- Retención completamente Dento soportada

FABRICACIÓN DIRECTAMENTE EN ESTADOS UNIDOS
CERTIFICACIÓN-GARANTÍA-SERVICIO POST VENTA EN
FORMA PERSONALIZADA

Málaga #1020, Ofic. 001, Las Condes-Santiago de Chile Fonos: +56 (2) 9365287 / 2063242

E-mail: administracion@klgroup.cl info@snaponsmile.cl

www.snaponsmile.cl



DESCUBRE UNA NUEVA ERA EN ODONTOLOGÍA ON-LINE

Porque **queremos** estar **cada día más conectados** con nuestra **Comunidad** de Odontología, les presentamos el **nuevo look** de ...

webdental.cl



NOTICIAS

TODO EL QUEHACER
ODONTOLÓGICO
DE CHILE Y EL
MUNDO

CURSOS ON-LINE

ACTUALIZACIÓN
ODONTOLÓGICA A
SÓLO UN CLICK

INFORMACIÓN
SOBRE CURSOS Y
EVENTOS

LA MÁS COMPLETA
AGENDA DE
ACTIVIDADES
ODONTOLÓGICAS

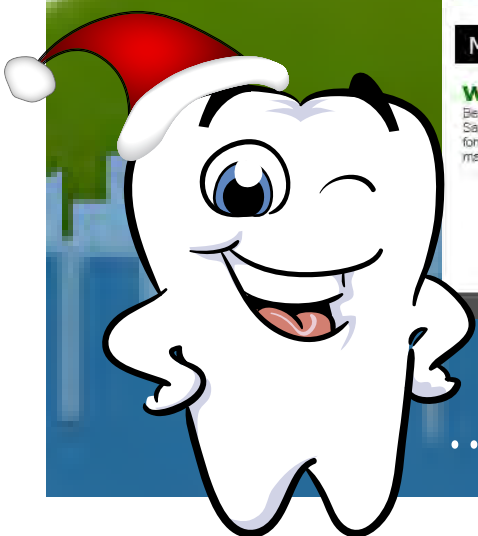
DIRECTORIO DE
DENTISTAS EN
CHILE

REGISTRA GRATIS
TU CLINICA DENTAL

WEBDENTAL.CL
BOLETÍN
INFORMATIVO

EDICIÓN DIGITAL
DE NUESTRO
PERIÓDICO DE
ODONTOLOGÍA

...Y una Comunidad Online de Odontólogos Latinoamericanos



“SACA LA LENGUA”, Previene el Cáncer Oral

El sábado 24 de Noviembre en la plaza de la comuna de Penco se realizó el lanzamiento de la campaña “SACA LA LENGUA”, Previene el Cáncer Oral, que reunió a cientos de personas. El objetivo de esta campaña es generar conciencia “considerando los factores principales de esta enfermedades; el tabaco y alcohol” e incentivar al autoexamen. “Detectado a tiempo el cáncer oral tiene un buen pronóstico”.



La campaña es patrocinada por La Universidad San Sebastián, a través de un proyecto de Vinculación con el medio junto a la Facultad de Odontología y cuenta con el apoyo de la Sociedad de Patología Buco-Máxilo-Facial.

¿En qué consiste la Campaña “Saca la Lengua”?

Nuestra campaña está enfocada en educar sobre un problema de salud pública que es el Cáncer Oral. Existe una gran desinformación sobre este tema en la población chilena y es labor del Odontólogo ser capaz de enseñar y orientar al paciente en el diagnóstico de esta enfermedad, es por esto que llamamos a otras facultades de Odontología del país a sumarse la difusión de nuestra campaña. Este es un proyecto inédito en la región y en Chile que titulamos “SACA LA LENGUA” Previene el Cáncer Oral, en alusión a la importancia del autoexamen en la detección temprana de la enfermedad y además considera que el borde de lengua es la ubicación más frecuente de esta patología.

¿Cómo se gestó la idea de realizar esta campaña y por qué?

Es importante considerar que el cáncer es una de las principales causas de mortalidad a nivel mundial. En el año 2008 se reportaron más de 12 millones de nuevos casos y 7 millones de muertes por cáncer. La Organización Mundial de la Salud (OMS), estima que alrededor de 84 millones de personas morirán a causa de esta enfermedad entre 2005 y 2015.

En concreto ¿qué es el Cáncer Oral y cómo se puede identificar?

El Cáncer Oral corresponde a una proliferación descontrolada del epitelio que recubre la mucosa Oral. Es un tumor que tiene capacidad de generar metástasis, gran invasividad y de pobre pronóstico. Es importante saber que existen lesiones preneoplásicas o precancerosas que se presentan en la mucosa oral, que se identifican a través de un examen clínico realizado por el odontólogo, debemos considerar que en estadios iniciales las lesiones son indoloras, por lo que reviste gran importancia la realización del autoexamen en nuestros pacientes, en especial los que presentan factores de riesgo como alto consumo de tabaco y alcohol.

¿Cuál es el porcentaje a nivel mundial y nacional de pacientes que padecen de Cáncer Oral?

Se estima que alrededor de 300.000 casos nuevos al año son diagnosticados a nivel mundial. En Chile el Cáncer Oral y Faringeo está representado por un 1,6% del total de cánceres, porcentaje bajo comparado con lo observado en otros países como India. En este último país la incidencia es cercana al 20% y se asocia principalmente al consumo de tabaco en sus distintas variantes. Es importante señalar que el 40,6 % de la población chilena presenta el hábito del tabaquismo. Por lo tanto, el tabaquismo se considera como un factor de riesgo importante ya que el 93% del Cáncer Oral se asocia a él.

¿Cómo se puede prevenir el Cáncer Oral?

Nuestros esfuerzos están enfocados en la prevención de esta enfermedad, señalando claramente los factores asociados, otro de los aspectos relevantes de nuestra campaña es lograr el diagnóstico precoz, fomentando el autoexamen en 5 sencillos pasos, considerando que sólo el 15% de los casos son diagnosticados en etapas tempranas, mientras que el 85% restante, concurren en períodos avanzados lo que empeora su pronóstico.

¿Qué hacemos para que el 50% de los chilenos (fumadores), deje de fumar?

La idea es desincentivar el uso del tabaco y alcohol, siendo estos los principales factores asociados al cáncer oral, nuestra campaña es directa, hablamos de las secuelas estéticas, funcionales y psicológicas que implica el tratamiento de esta enfermedad y el pronóstico sombrío que implica el diagnóstico tardío de esta. WD



Cáncer Oral de Piso de boca.



Cáncer Oral de borde lateral de lengua.



Cáncer Oral de zona del paladar.

Secretos para el Éxito Profesional (Parte 1)

Hace aproximadamente diez años, yo dicté un curso de marketing odontológico y había en el público un señor de pelo cano que prestó más atención que los otros. Él constantemente hacía anotaciones y, de vez en cuando, hacía preguntas muy interesantes. Al final, vino a saludarme. Elogió el curso, diciendo que había sido el mejor que él habían asistido y solamente lamentaba no haberlo hecho antes, para haber tenido una vida mejor. Ese momento fue decisivo para mí, porque estaba comenzando a disfrutar de una carrera de éxito con la producción de implantes dentales, pero allí decidí que me dedicaría más a los cursos y los libros, de manera de llevar a todos el mensaje del marketing (...) Así nacieron estos mandamientos para el éxito.

COMIENCE ANTES

Tengo un sobrino que estudia Odontología y, al entrar en el último año del curso, ya tiene tres trabajos, ayudando a profesores en sus clínicas. En las últimas vacaciones, él trabajó los tres meses en una clínica, haciendo pasantías y sus primeras atenciones. Él dijo que aprendió más que en todos los años que había estudiado, no sólo por la experiencia práctica, también por la posibilidad de identificar problemas en más de mil paciente. Si usted ya está formado y no hizo esto, no se desanime: pase al mandamiento siguiente y comience antes otros aspectos de su carrera.

DÉ PRESTIGIO A SU ENTIDAD

En un país bien estructurado, cada profesional tiene su entidad asociativa. Dé prestigio a la suya, tornándose en miembro activo, acompañando y participando en todas las actividades que ella ofrece a sus socios: conferencias, cursos o Congreso, porque con esto usted tendrá la garantía de estar actualizado y al mismo tiempo, verificar como sus colegas están actuando profesionalmente. Disfrute de esta convivencia saludable, aumentando su círculo de relaciones, siendo una fuente segura para derivar a colegas especialistas y en breve, será merecedor de derivaciones por parte de ellos.

HAGA VOLUNTARIADO

Conquiste una fuerza interior que lo llevará a vencer desafíos inimaginables, viendo como semejantes desprovisto de la mayor suerte hacen para ganarle a la vida, venciendo dificultades que para muchos sería una derrota. Ofrézcales algo, y su retribución será, seguramente, la experiencia de cómo no desanimarse frente a cualquiera adversidad, por mayor que sea. Este trabajo, en sí mismo, lo engrandecerá ante sus clientes, ya que, ciertamente, ellos encontrarán y apreciarán la ventaja, de alguien diferente de los otros.

IDENTIFIQUE UN SEGMENTO

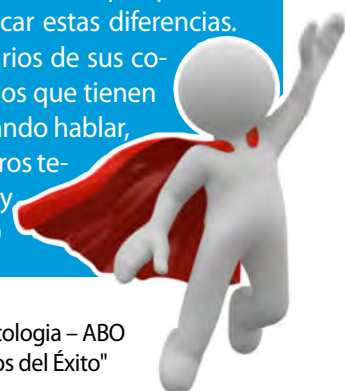
El primer paso importante ya fue dado cuando eligió la profesión. Nuestros tiempos exigen ahora una segunda elección: la especialidad, que por ser una decisión más técnica, puede obedecer a otro criterio y no al de la vocación, considerando la opción del curso a hacer. Evalúe las tendencias, oportunidades, la búsqueda y el momento de su carrera. Dependiendo de su aprendizaje, escoja una segunda especialidad, si esto es estratégico en cuanto a su formación o para la obtención de más o de nuevos clientes; pero no deje de, progresivamente, ir enfocando la actuación en áreas cada vez más específicas. Con esto, usted estará agregando diferencias, aumentando el atractivo para los nuevos clientes o seleccionando los ya conquistados.

SEA INTELIGENTE

Vaya a todas las conferencias, cursos y congresos – inclusive a los gratuitos – que tenga oportunidad de ir. Mire al disertante, la manera de hablar, gesticular, mostrar y demostrar. Compare y hábituese a identificar porque unos son mejores que otros, intentando absorber y practicar estas diferencias. Preste atención a las preguntas, conducta y comentarios de sus colegas, intentando identificar, entre ellos, quiénes son los que tienen más éxito. En los intervalos, converse con ambos, evitando hablar, pero escuchando y preguntando. Recuerde que nosotros tenemos dos orejas y sólo una boca. Aprender es todo y hablando mucho, perdemos la oportunidad de oír. WD

PROF. ANTONIO INACIO RIBEIRO

Asesor de Marketing y Gestión de la Asociación Brasileña de Odontología – ABO
Autor de los libros "Marketing para el Profesional Liberal" y "Secretos del Éxito"



El video de la campaña en: <http://www.youtube.com/watch?v=SggLZK43jQQ>

INSTITUTO DE PROTECCIÓN RADIOLÓGICA INGENIERIA EN PREVENCIÓN DE RIESGOS



IPR es una empresa con presencia en el país desde el año 1988, con actividades relacionadas con la salud, calidad y prevención de riesgos, que comprometen capacitaciones y asesoría técnicas en seguridad.

En el ámbito de la capacitación somos una Empresa reconocida por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, SENCE, como Organismo Técnico de Ejecución en Capacitación, OTEC, de forma que estamos facultados para brindar capacitaciones a través de la franquicia tributaria de capacitación.

Se destaca en particular, que las "Actividades de capacitación autorizadas por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no son conducentes al otorgamiento de un título o grado académico".

Las actividades de capacitación autorizadas por el SENCE, pueden ser revisadas en la página web www.sence.cl, ingresando en OTEC y luego por consulta utilizando nuestro Rut 79.746.300-0.

Nuestra empresa además, cuenta con certificaciones de acuerdo a las Normas de Gestión de Calidad ISO 9001 y NCh 2728.

Curso Abierto de Protección Radiológica 2013. Santiago

Duración: 24 horas Cronológicas

Código SENCE: 12-37-8079-21

Mes	Sábado	Días Seguidos
Enero	28, 29 y 30	12, 19 y 20
Febrero	25, 26 y 27	09, 16 y 23
Marzo	18, 19 y 20	09, 16 y 23
Abril	22, 23 y 24	13, 20 y 27
Mayo	27, 28 y 29	11, 18 y 25
Junio	24, 25 y 26	08, 15 y 22
Julio	28, 29 y 30	13, 20 y 27
Agosto	26, 27 y 28	03, 10 y 24
Septiembre	23, 24 y 25	07, 14 y 28
Octubre	21, 22 y 23	05, 19 y 26
Noviembre	25, 26 y 27	09, 16 y 23
Diciembre	16, 17 y 18	07, 14 y 21



Curso de Seguridad en la Operación de Autoclaves 2013

Duración: 16 horas Cronológicas

Código SENCE: 12-37-8963-2521

Mes	Sábado	Días Seguidos
Abril	29 y 30	20 y 27
Julio	29 y 30	20 y 27
Octubre	21 y 22	19 y 26
Diciembre	16 y 17	14 y 21

Curso Abierto de Protección Radiológica 2013. Regiones

Duración: 24 horas Cronológicas

Código SENCE: 12-37-807921

Lugar y Mes	Sábado	Días Seguidos
Viña del Mar - Abril	15, 16 y 17	
Antofagasta - Mayo	13, 14 y 15	
Concepción - Junio	17, 18 y 19	
Temuco - Julio	15, 16 y 17	
Viña del Mar - Agosto	19, 20 y 21	10, 17 y 24
La Serena - Septiembre	02, 03 y 04	
Iquique- Octubre	14, 15 y 16	
Viña del Mar - Noviembre	18, 19 y 20	09, 16 y 23

Encuétranos en:

 <https://www.facebook.com/ipr.prevencionderiesgos>

 <https://twitter.com/IPRltda>



Comandante Whiteside N° 4903, Of. 511 - San Miguel, Santiago Fonos: 524 51 54 - 524 97 35 - 894 14 94 Fax: 524 97 35
Web: www.iprltda.cl - E-mails: ipr-ltda@vtr.net - ipr@vtr.net - csandoval@iprltda.cl - ggonzalez@iprltda.cl

Certificaciones de Calidad - Servicio de Capacitación



www.iprltda.cl

Seminario Internacional de Marketing Odontológico

Con una asistencia de más de 60 odontólogos y gerentes de clínicas dentales, el pasado sábado 17 de noviembre, se llevó a cabo nuestro 1er Seminario Internacional de Marketing Odontológico, que contó con las magistrales conferencias de:

Gabriela Pardo (Commercial Manager de KLGroup), Dr. Marcelo Mascheroni (Miembro fundador de Inteligencia+ Dental y Director Área Pacífico ByW Sistema de Implantes) y Sebastián Jiménez (Editor General de <http://webdental.cl>)

Durante el evento, que contó con el patrocinio y respaldo de Universidad Viña del Mar, ANACEO, SCOUSS y AIEO-UVM, se realizaron espectaculares sorteos auspiciados por COA Chile y ByW Sistema de Implantes Dentales.



Odontólogo - Empresario

Los beneficios mutuos de la entrega de bonos e incentivos a trabajadores

La entrega de diversos tipos de bonos e incentivos es beneficioso para la empresa, como para el trabajador, pues motiva a los empleados lo que por consecuencia aumenta la productividad.

Las largas jornadas laborales, el cumplimiento de metas, el estrés y otras exigencias que se deben cumplir en el trabajo muchas veces repercuten en la productividad de los trabajadores. Para revertir esta situación las empresas implementan la entrega de bonos e incentivos para agasajar a sus empleados, entre otras razones.

"La política de beneficios en las empresas si están "bien pensadas", generan efectos positivos en el personal. Generalmente esto se asocia a mayor motivación, sensación de pertenencia con la empresa y en muchos casos se podría asociar con una mayor productividad y compromiso. La clave, radica en que estos beneficios estén pensados en las reales capacidades de la gente", explica Catherine Merello (directora de Recursos Humanos de Adecco).

Existen diversos tipos de bonos e incentivos en las empresas, como por ejemplo:

- ☐ Bonos de colación
- ☐ Bonos de transporte
- ☐ Seguros Colectivos de Salud
- ☐ Bonos de apoyo al trabajador en meses claves
- ☐ Reconocimiento por desempeño
- ☐ Bonos de producción
- ☐ Capacitaciones y Cursos de Actualización

En general, las grandes empresas destinan una parte de sus presupuestos anuales en beneficio directo de sus trabajadores. "Estos aportes (en función del crecimiento que pueda tener la empresa), generalmente impactan positivamente en los recursos asociados a estos conceptos", concluye Merello.

Y Usted, ¿De qué forma está incentivando a su personal?

Fuente: DIARIO PYME



ESPECTACULAR PROMOCIÓN

CORONAS, PUENTES, CARILLAS E INCRUSTACIONES
DE ZIRCONIO A \$60.000 POR PIEZA



POR CADA 6 ZIRCONIOS
REALIZADOS EL SEXTO ES

G R A T I S

VALIDO PARA CLÍNICAS Y LABORATORIOS DENTALES DE TODO CHILE



Monjitas 527 Of. 901, Santiago - Mesa Central 9636320

www.beraudent.cl - beraudent@gmail.com

Despachos a todo Chile

Búsquenosen Facebook

Odontólogos
cursos.conchile@gmail.com



Rejuvenecimiento Facial / Estética Odontológica

CURSO TEÓRICO | PRÁCTICO | DEMOSTRATIVO

14-15-16
diciembre

Procedimientos Clínicos con: Ácido Hialurónico, Toxina Botulínica, Plasma Rico en Plaquetas

Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro

ÁCIDO HIALURÓNICO

Objetivo:

Capacitar al Profesional de la Salud y Odontólogos en la aplicación de Ácido Hialurónico, en el sector odontoestomatológico.

El Ácido Hialurónico (AH) es considerado por el ISP (Instituto de Salud pública de Chile) como un dispositivo médico tipo IV y los Odontólogos estamos habilitados para su utilización en el territorio Odontoestomatológico.

Su acción clínica trae una serie de beneficios biológicos y clínicos para la estética de nuestros pacientes y es una excelente herramienta terapéutica complementaria para el tratamiento dental y maxilofacial.

Revisaremos su origen, estructura y función. Así también las técnicas que nos permiten incorporarlo a los pacientes.

TOXINA BOTULÍNICA

Objetivo:

Capacitar al Profesional de la Salud y Odontólogos en la aplicación de Botulina, en el sector odontoestomatológico.

Basado en los estudios científicos que muestran los beneficios clínicos en varias patologías neuromusculares y su aplicación y beneficios estéticos faciales asociados, se indica como tratamiento en la atenuación de las líneas de expresión activas (arrugas) faciales que tanto afectan la autestima y por tanto la calidad de vida de nuestros pacientes.

Analizaremos también lo complementario que resulta este tipo de tratamientos con la odontología y toda el área de rehabilitación y estética oral, dental y maxilofacial.

PLASMA RICO EN PLAQUETAS

Objetivo:

Capacitar al Profesional de la Salud y Odontólogos en la preparación y aplicación de PRP (Plasma rico en plaquetas).

Basado en los estudios científicos que muestran los beneficios biológicos en regeneración celular de esta técnica clínica.

La preparación y activación del PRP, permite la liberación del factor de crecimiento plaquetario (PDGF), que dentro de sus propiedades tiene la posibilidad de estimular la reproducción celular y mitosis; desencadenando procesos de regeneración celular, entre otras funciones.

En definitiva se logra, sin medicamentos ni drogas, el rejuvenecimiento a través de la bioestimulación.

FECHAS ÁCIDO HIALURÓNICO

25 ENERO 2013
22-23 FEB 2013
22 MARZO 2013

FECHAS TOXINA BOTULÍNICA

26 ENERO 2013
22-23 FEB 2013
23 MARZO 2013

FECHAS PLASMA RICO EN PLAQUETAS

27 ENERO 2013
22-23 FEB 2013
24 MARZO 2013

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia

Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Valor por Módulo (1 Módulo, 1 día): \$ 470.000

Valor Curso Completo (3 Módulos) : \$ 1.200.000

Más Información: +(562) 2.231 96 17

Celular: +(569) 54099919

