



Me Gusta
webdental.cl
un nuevo concepto en odontología digital

webdental.cl

Boletín Informativo

AÑO 2 - AGOSTO - SEPTIEMBRE - NÚMERO 9

ISSN 0719-1499 facebook.com/webdentalchile

Novedades de...

dentalink by engenis

snapon smile Chile

Beraudent
Laboratorio Dental

KLGroup design
Representaciones Médicas

U UNIVERSITAT DE BARCELONA
B

¿Por qué debo tener una Cuenta Corriente Bancaria Personal y otra para mi Empresa?



Ver más página 07

Consecuencias estéticas y funcionales de una Mala Praxis Dental



Ver más página 06

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

CÉLULAS MADRES Y ODONTOLOGÍA

Las **CÉLULAS MADRE** son las células maestras de nuestro organismo, mismas que dan origen a todos los tejidos y órganos del cuerpo.

Los **DIENTES** son una fuente abundante de células madre que se pueden convertir en distintos tipos de tejidos.



Ver más página 04

Chilenos descubren " posible cura" contra las Caries

Científicos de las universidades de Santiago y de Yale revelaron el descubrimiento de la molécula "Keep 32", capaz de eliminar en una sola aplicación la bacteria *Streptococcus Mutans*, causante de las caries."



Ver más página 11



MARKETING Salir de la trinchera

Una de las cosas que ningún empresario debe tener es miopía mercadológica, y muchas veces por no darnos el tiempo para ver lo que pasa en otras latitudes, caemos en ese problema.

Ver más página 06

Tecnología

¿Por qué mi empresa debe estar en las redes sociales?

Ver más página 14



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

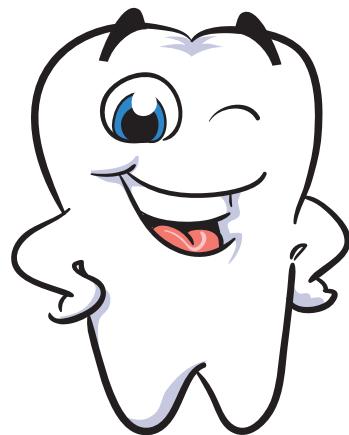
Suscripciones
suscripciones@webdental.cl

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



Colegio de Dentistas celebra proyecto de senadores para que todos los chilenos puedan sonreír

“Una de las faltas enormes del país con sus habitantes es que el 70 por ciento esté marginado de la atención odontológica de calidad y que el tamaño del bolsillo separe a quienes pueden sonreír de quienes no pueden hacerlo nos parece inaceptable” (Dr. Roberto Irribarra)



La moción, presentada por los senadores Mariano Ruiz Esquide (DC), Francisco Chahuán (RN), Guido Girardi (PPD), Alejandro García Huidobro (UDI) y Gonzalo Uriarte (UDI), más el respaldo de la diputada Carolina Goic (DC), propone modificar la normativa que regula el régimen de prestaciones de salud para que las prestaciones odontológicas sean atendidas bajo la modalidad de libre elección por Fonasa e Isapres. Con esto, una gran cantidad de atenciones estarían disponibles para la población a través del copago.

El presidente del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, Dr. Roberto Irribarra, expresó que “por fin vemos un esfuerzo decidido para enfrentar la zona de catástrofe más extendida del país, que es la boca de los chilenos”.

Consultado sobre el tema, el senador Ruiz Esquide explicó: “Para estos efectos, se pretende obligar legalmente al Fonasa, y por ende a los ministerios de Salud y de Hacienda, a considerar en el arancel para la modalidad de libre elección, al menos, las mismas prestaciones odontológicas contempladas en el arancel para la modalidad de atención institucional, de manera que, por una parte, sus beneficiarios puedan recibir atención odontológica en libre elección y por otro, las Isapres estén obligadas a dar cobertura a dichas prestaciones a sus beneficiarios”.

Por su parte, el Dr. Irribarra afirmó que “una de las faltas enormes del país con sus habitantes es que el 70 por ciento esté marginado de la atención odontológica de calidad. Y que el tamaño del bolsillo separe a quienes pueden sonreír de quienes no pueden hacerlo nos parece inaceptable”.

“Por ello, la moción de este grupo de senadores encabezada por el senador Ruiz Esquide, más allá del texto mismo, demuestra la transversalidad que tiene esta preocupación. Debe, por lo tanto, encaminar los esfuerzos del Estado hacia una solución definitiva”, agregó el doctor Irribarra.

La moción fue valorada por el ministro de Salud, Jaime Mañalich, quien reconoció que era uno de los pendientes de las políticas públicas de Salud en Chile. Al respecto, el presidente de los dentistas afirmó que “el Gobierno debe hacer suya esta moción o un texto que recoja su espíritu, para facilitar su trámite, además de anunciar un plan de implementación”.

El senador Francisco Chahuán, manifestó que “es sabido que la salud dental es un tema importante, por lo que resulta fundamental garantizar el acceso a estas atenciones”. Agregó que “es una materia que hemos estado trabajando con asociaciones de pacientes y el Colegio de Odontólogos de las regiones de Valparaíso y Metropolitana, y valoramos que el ministro de Salud ya nos haya anunciado que va a acoger este planteamiento y presentará el proyecto de ley que fue moción de los legisladores que integran la Comisión de salud, encabezados por el senador Mariano Ruiz Esquide”.

Finalmente, el Dr. Irribarra hizo un llamado “a otros sectores del país a unir fuerzas para resolver un asunto que no es sólo odontológico, ni siquiera de salud, sino que de dignidad y justicia para millones de chilenos”. WD

1ERA CONVOCATORIA DE INSCRIPCIONES

01 Mayo hasta el 10 de Junio
Estudiantes de Pregrado: \$ 24.000.-
Profesionales: \$35.000.-

2DA CONVOCATORIA DE INSCRIPCIONES

11 Junio hasta el 12 de Agosto
Auteos: \$17.000.-
Estudiantes de Pregrado: \$ 29.000.-
Profesionales: \$39.000.-

3ERA CONVOCATORIA DE INSCRIPCIONES

23 al 25 de Agosto
Estudiantes de Pregrado: \$ 35.000.-
Profesionales: \$45.000.-

Recepción de Trabajos desde el 01 Mayo hasta el 15 Julio
Cupos Limitados

Contacto: soceotemuco@gmail.com

www.soceoufro.cl

Dirección Av. Francisco Salazar #01145 Fono: 45/592133





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.

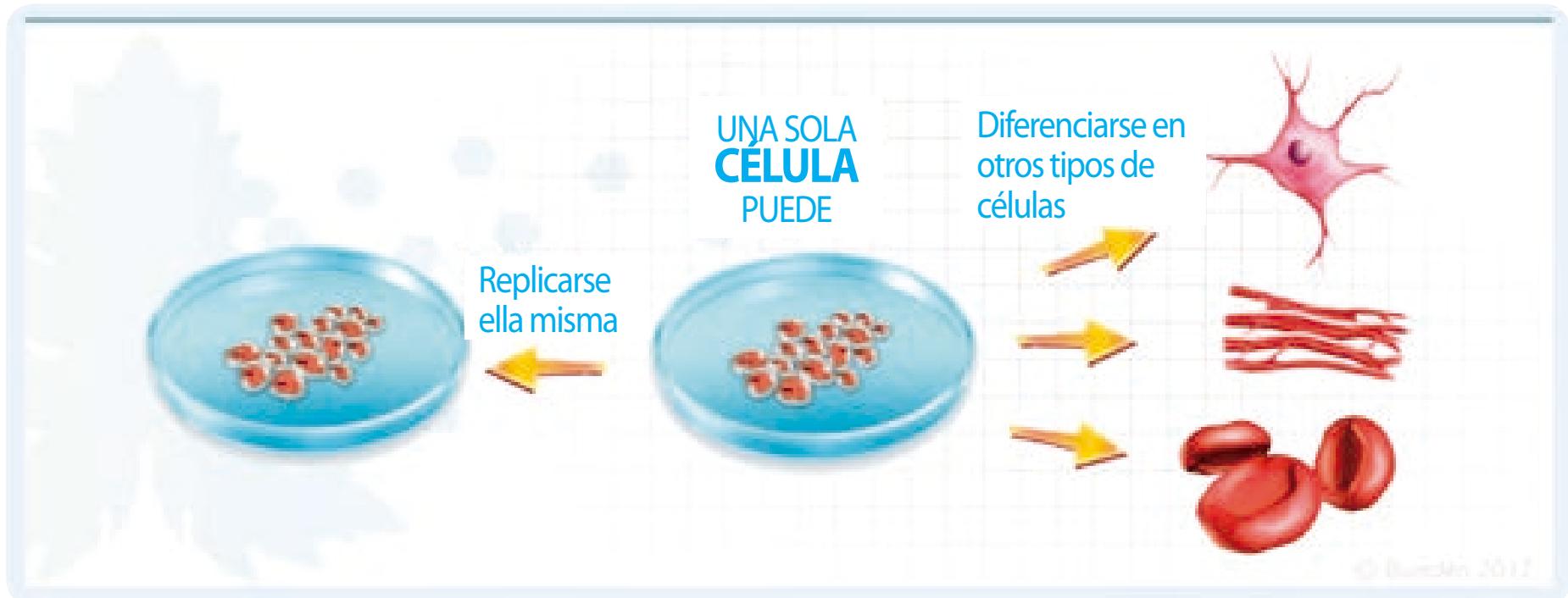


| www.dentalink.cl | (+56 2) 5709995

Células Madres y Odontología

Las **CÉLULAS MADRE** son las células maestras de nuestro organismo, mismas que dan origen a todos los tejidos y órganos del cuerpo.

Los **DIENTES** son una fuente abundante de células madre que se pueden convertir en distintos tipos de tejidos.



Los "dientes de leche" pueden ser una opción para la regeneración de tejidos del cuerpo, pues en su pulpa tienen células madre que con el tratamiento adecuado para su conservación, en caso necesario, pueden ser la solución a problemas.

Victor Saadia, presidente del Banco de Células Dentales BioEden, explicó a *El Universal*: "las células de los dientes no tratan enfermedades de la sangre, pero sí pueden ayudar a la regeneración de tejidos musculares, tejido hepático, pancreático, cardíaco y nervioso, la aplicabilidad de estas células es muy amplia".

Indicó además, que este procedimiento lleva en México tres años, y a pesar de la falta de cultura de prevención, actualmente el banco de células dentales BioEden está presente en 29 entidades de ese país, y cuenta con 3.000 registros de células madres dentales en preservación.

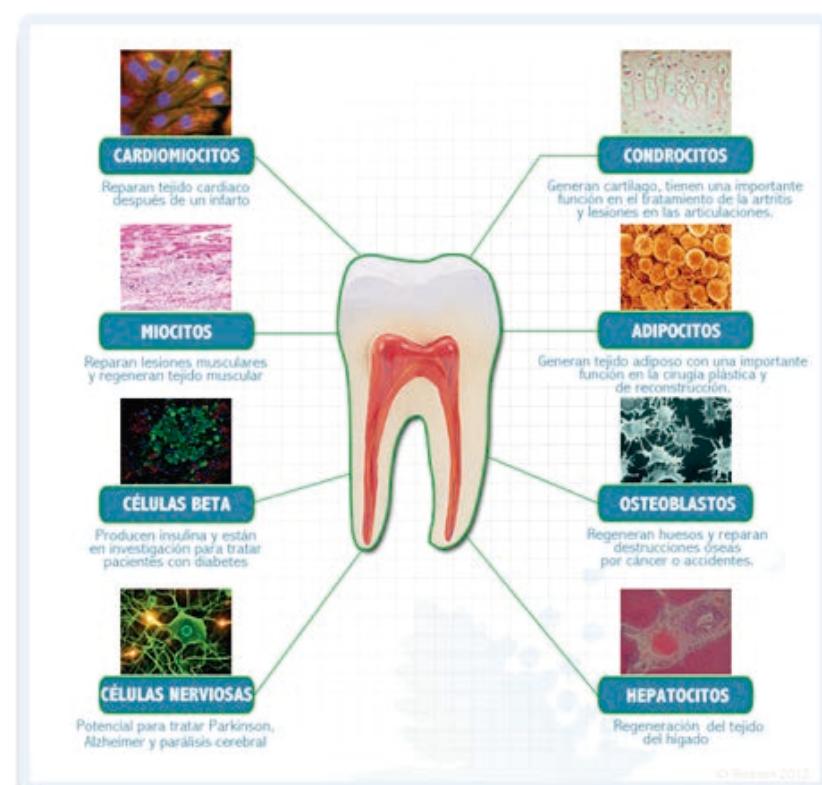
Las células madre dentales se obtienen -por ejemplo- cuando a un niño se le cae o se le extrae un diente de leche. Los científicos las multiplican para transformarlas en células específicas de los tejidos para lograr la regeneración.

"Si cuando el niño crece y llega a tener un accidente en el que sufre quemaduras de segundo o tercer grado y su piel ya no se puede regenerar de manera natural, estas células madres pueden ayudar a la regeneración para tener una piel como si fuera nueva", puntualizó el experto.

Las células madre dentales pueden cultivarse por años sin mayor problemas y todos los dientes de leche son candidatos para realizar este proceso, incluso en jóvenes se pueden utilizar las muelas del juicio. WD

Fuente: *El Universal*

Más Información en: Bioeden



Síguenos en Twitter

twitter.com/webdental_cl

@webdental_cl





NUEVOS CURSOS SEPTIEMBRE 2012  

REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

Prof. Dr. Andrés Gaete N.

SEPTIEMBRE 2012

7



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.

ÁCIDO HIALURÓNICO

CURSO TEÓRICO – PRÁCTICO CON TÉCNICAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN EN REJUVENECIMIENTO FACIAL

SEPTIEMBRE 2012

8



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.

TOXINA BOTULÍNICA

CURSO TEÓRICO – PRÁCTICO CON TÉCNICAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN EN REJUVENECIMIENTO FACIAL

SEPTIEMBRE 2012

9



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; desencadena procesos de regeneración celular, entre otras funciones. En definitiva se logra, sin medicamentos ni drogas, el rejuvenecimiento a través de la bioestimulación.

PLASMA RICO EN PLAQUETAS

CURSO TEÓRICO – PRÁCTICO CON TÉCNICAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN EN REJUVENECIMIENTO FACIAL

Prof. Dr. Andrés Gaete N.

andresgaetenavarro@gmail.com

- Licenciado en Ciencias Odontológicas.
- Cirujano-Dentista, Universidad de Valparaíso. Titulado en 1989.
- Especialista en Rehabilitación Oral. Mención Operatoria Dental, Escuela de Graduados, Facultad de Odontología. Universidad de Valparaíso.
- Magíster en Implantología y Rehabilitación Oral, España
- Monitor de BLS (Basic Life Support) de la AHA (American Heart Association)
- Creador y Director de Diplomado en Odontología Restauradora Estética, Facultad de Odontología. Universidad de Valparaíso. (2005 – 2008)
- Creador y Director de la Especialidad de odontología Rehabilitadora Estética, Escuela de Graduados, Facultad de Odontología. Universidad de Valparaíso. (2007 – 2008)
- Magíster en Gestión de Organizaciones (MBA), Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Valparaíso, Escuela de Graduados. (2003)
- Diplomado en Gestión Moderna de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y

- Administrativas. Escuela de Graduados. Universidad de Valparaíso.
- Creador de la Carrera de Odontología de la Universidad Viña del Mar Año 2009.
- Ex Jefe de Carrera de Odontología, Universidad Viña del Mar.
- Ex Director de Escuela de Ciencias de la Salud Universidad Viña del Mar (Carreras de Odontología; Enfermería; Kinesiología; Nutrición y Dietética; Fonoaudiología; Tecnología Médica y Terapia Ocupacional).
- Dictante de numerosos cursos y conferencias a nivel internacional de Rehabilitación Oral, Estética en Odontología y Estética Facial en Chile, Argentina, Perú, Bolivia, Uruguay, México, Colombia, Brasil, España, entre otros.
- Dictante y co-dictante de cursos y conferencias a nivel internacional, en las especialidades de Operatoria Dental, Biomateriales, Rehabilitación Oral, Odontología Restauradora, Administración y Marketing en Chile, Argentina, Perú, Bolivia, Uruguay, México, Colombia, Brasil, España, entre otros.

REALICE LOS TRES MÓDULOS Y CAPACÍTESE EN PROCEDIMIENTOS DE ESTÉTICA Y COSMÉTICA ORAL

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia

Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Valor por Módulo: \$ 470.000

Valor Curso Completo (3 Módulos - AH, TB, PRP) : **\$ 1.200.000**

Inscripciones: 02- 231 96 17

E-mail: cursos@ciaeso.cl

Reserve su Cupo: 02. 231 9617

PRÓXIMAS FECHAS

Ácido Hialurónico 19 OCTUBRE 2012

Toxina Botulínica 20 OCTUBRE 2012

Plasma Rico en Plaquetas 21 OCTUBRE 2012

Consulte nuestro programa de financiamiento

Curso Intensivo (3 módulos)

Módulos - AH, TB, PRP) : **\$ 1.200.000**

6 cuotas de **\$ 210.691**

8 cuotas de **\$ 159.775**

12 cuotas de **\$ 108.868**

Consecuencias estéticas y funcionales de una Mala Praxis Dental

Tradicionalmente, hablar de odontología puede ser para muchos pacientes sinónimo de dolor como consecuencia de experiencias traumáticas. Los inicios de la odontología datan de siglos A.C. donde se ha encontrado fósiles de estas culturas con los primeros tratamientos dentales registrados. Con el paso del tiempo se fue desarrollando esta práctica de manera empírica y muchas veces muy dolorosa para quien la recibía, no fue hasta finales del siglo XVIII, que comienza la época de la odontología moderna donde se comienza a estudiar ampliamente todo lo referente al cuidado dental, información con la que hoy día contamos para nuestra práctica.

En la actualidad con el advenimiento de la estética, muchos pacientes acuden al odontólogo buscando mejorar el aspecto de su sonrisa. Los tratamientos estéticos son muy atractivos para los consultorios dentales, pero ningún tratamiento debe dejar de lado la parte funcional del sistema muscular y dental. Esto ha ocasionado que se realicen tratamientos sin un conocimiento y entrenamiento adecuado para el mismo, generando daños irreversibles en los tejidos de los pacientes.

La mala praxis puede ocurrir por falta de conocimiento sobre el tema, por falta de entrenamiento, un ejemplo podría ser un odontólogo general realizando procedimientos de especialistas, también por diagnósticos subjetivos por falta de manejo de los casos.

Toda alteración por mínima que sea en el sistema estomatognático, produce una disminución en su resistencia y duración de sus componentes. Si el resultado de una iatrogenia profesional es la mortalidad dental, esto conlleva un desequilibrio en el sistema, produciendo alteraciones dentro de las que podemos señalar: cambios en la mordida,



dolores en las articulaciones temporomandibulares, aumento de la sensibilidad dental, deformaciones faciales, cambios en la fonética, entre otros; y todas estas alteraciones van de la mano de afecciones a nivel psicológico por parte del paciente debido a que la sonrisa es el aspecto más dominante de un rostro.

Es posible reparar daños por mala praxis dental, realmente los especialistas en protodoncia en su mayoría nos dedicamos a corregir casos mal rehabilitados, por ejemplo coronas con falta de adaptación, mala selección de los materiales y diseños de la prótesis, elección incorrecta de los pilares de la prótesis, etc.

Todo profesional debe reconocer sus fortalezas y debilidades, según el tipo de entrenamiento que recibió durante su formación o en el transcurso de su carrera profesional a través de la educación continuada; por este motivo no es sano querer hacer un tratamiento para el cual no se ha recibido la preparación adecuada. El principal objetivo de la atención odontológica es restablecer un adecuado funcionamiento a nivel de la cavidad oral y sus componentes. Para los pacientes su principal objetivo hoy en día es la estética, por lo cual también, el odontólogo, debe cumplir su motivo de consulta pero nunca dejar que este prive sobre la función. WD

Dr. José Raúl Blanco (Panamá)
Especialista en Rehabilitación Oral

Marketing Odontológico

Salir de la trinchera

Una de las cosas que ningún empresario debe tener es miopía mercadológica, y muchas veces por no darnos el tiempo para ver lo que pasa en otras latitudes, caemos en ese problema.

Ahora frente a esta situación, primero deberíamos entender que si participo en una industria, desde mi trinchera debo observar lo que en ella está sucediendo, ya sea esta mi consultorio, mi clínica, mi universidad, mi colegio o mi asociación. Porque la industria es una sola y todo lo que allí sucede impacta a mi trinchera.

Muchas veces estamos tan metidos en lo urgente que no le damos cabida a lo importante; y las tendencias son asuntos muy importantes que no debemos descuidar.

Siempre digo que "lo importante está antes que lo urgente", sobre todo en mercadotecnia, entendiendo que el mercadólogo debe salir a la calle, esto es salir y ver que está pasando con el entorno.

Ahora bien, qué está pasando con la odontología en Latinoamérica, y especialmente con la Implantología en Latinoamérica; ya en mi artículo "Implantología social...mito o realidad" publicado en el volumen nº4 de la Revista Mexicana de Implantología Bucal y Maxilofacial y en el número 49 de la Revista de Alta Técnica Dental, hacía una comparación sobre los tamaños de mercado formales entre Chile, Argentina y México; donde concluía que si el valor total del tratamiento (corona rehabilitada sobre implante dental) desciende de la barrera de USD 1000 (mil dólares) el mercado se expande de manera exponencial, esto está pasando en Sudamérica y para comprobarlo basta con revisar las estadísticas de cada mercado y el crecimiento de las actividades académicas orientadas a la formación en la materia.

Ahora la pregunta es: ¿esta tendencia a la baja en los valores de las terapias con implantes; va a seguir?; yo creo que sin duda, en primer lugar porque la clase media tendría acceso a ese nivel de precios y como están más informados, ya no quieren prótesis removibles o que les preparen dientes sanos para hacer un puente.

En segundo lugar por el crecimiento indiscriminado de las entidades que se dedican a la formación de los profesionistas, y si esto no se regula, cada día más profesionistas que acrediten algún grado de especialización buscarán una salida comercial a sus conocimientos con el consecuente incremento de la oferta, lo que conlleva en un mercado de economía libre a que la ley de oferta y demanda gane la batalla.

Tercero; basta con ver las adquisiciones de compañías productoras de implantes que han ocurrido en los últimos meses por parte de conocidas empresas norteamericanas y europeas que mayor participación de mercado tienen, como ven aquí también se



cumple la premisa de que "los grandes son cada vez más grandes". Cuál creen que es la finalidad de estas adquisiciones, ¿tomar más participación de mercado?, ¿crear una estrategia de marcas para impactar a diferentes segmentos de mercado?, o que sencillamente ya entendieron las tendencias y a través de estas adquisiciones pueden cumplir con los dos enunciados anteriores en una Industria que está creciendo a una tasa superior al 20% año.

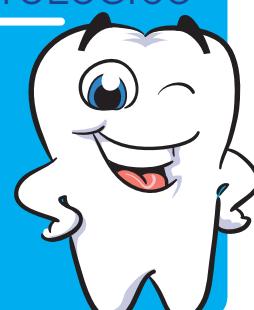
Cuarto; qué va a pasar con las entidades aseguradoras... ¿Ofrecerán planes a los grupos familiares por una cuota mensual, a cambio tratamientos odontológicos especializados a bajo costo? ...

Sin duda el panorama es complejo y cambiante, pero de lo que personalmente no tengo dudas que los márgenes se van a seguir deteriorando y que una de las fórmulas para competir es estar atentos, analizar muy bien estas tendencias y sobre todo buscar alianzas estratégicas para diferenciarnos; para lo cual debemos ser muy creativos y sobre todo salir de la trinchera. WD

Por Dr. Marcelo Mascheroni, Director B&W Implantes Área Pacífico

SEMINARIO DE MARKETING ODONTOLÓGICO

**Manejo del marketing de servicios:
Herramientas claves para
el éxito de tu Clínica**



17 DE NOVIEMBRE

Reserva esta fecha en tu Agenda
Más Información: info@webdental.cl

¿Por qué debo tener una Cuenta Corriente Bancaria Personal y otra para mi Empresa?



Hay muchas razones, y vamos a buscar las más importantes.

Básicamente una cuenta corriente es un contrato entre un banco y una persona o una empresa, donde se deposita dinero que puede ir retirando en cualquier momento mediante distintos sistemas como el cheque o la tarjeta de débito. Hoy no es recomendable "andar con plata en el bolsillo ni tampoco tenerlo bajo el colchón" y para cubrir nuestras necesidades financieras, los bancos nos entregan 2 opciones: la cuenta corriente y la cuenta vista. La principal diferencia es que la primera incluye líneas de crédito y la segunda no la tiene. Este producto de la "línea de crédito" está orientado a apoyar ante alguna necesidad que sobrepase el monto depositado por el titular; es decir, si necesitamos cancelar \$100.000 y tenemos \$80.000 en la cuenta, automáticamente se utilizan los \$20.000 restantes y no tenemos que estar solicitando autorizaciones ni permisos de ningún tipo ya que es una cantidad disponible para utilizar en cualquier momento. Luego, cancelamos lo utilizado y volvemos a tener nuestra línea a capacidad completa para otra necesidad. Los bancos cobramos un interés sólo cuando se utiliza algún monto del total, y siempre se paga el seguro de desgravamen que se cobra anualmente. Este seguro cubre el pago (en caso de fallecer y haber utilizado la línea, y no signifique que nuestros deudos tengas que cancelar nuestra deudas pendientes).

TARJETAS DE CRÉDITO: Las tarjetas de crédito son un excelente producto para comprar sin pagar intereses; curiosamente, la gente no sabe sacarle provecho a este beneficio, y es tan simple de usar como de pagar. Supongamos que queremos comprar un televisor de 1 millón de pesos, y no tenemos el monto disponible. Pero pagando en 10 cuotas (precio contado) de \$100.000 c/u podemos obtener el producto y no se cancela nada de interés; sólo debemos estar al tanto de los beneficios que nuestro banco ofrece en este tipo de productos.

BANCOS DE NICHO: Finalmente, es bueno saber que existe una importante diferencia entre los bancos: básicamente todos ofrecemos el mismo producto, pero nos diferenciamos en la calidad de atención y en los beneficios como los que hablamos de las tarjetas de crédito. Los bancos masivos son las instituciones más grandes y más conocidas, que teniendo una muy buena cobertura de sucursales a nivel nacional, también tienen mucha clientela que no atienden bien y que se quejan constantemente porque no tienen respuesta a sus necesidades. Por otro lado, estamos los bancos de nicho, que nos orientamos a una parte pequeña del mercado y donde se encuentra la calidad de servicio tan esperada. Entre las diferencias, ofrecemos para profesionales de

la odontología, cuentas sin costos de mantenimiento desde el último año de universidad, y créditos con tasas especiales para el crecimiento profesional (ampliar la clínica, mejorar el equipamiento, postgrados, etc.).

¿Por qué debo tener una Segunda Cuenta Corriente Bancaria?

Es muy común que los profesionales de la odontología utilicen su cuenta personal para fines de empresa y propios. Algo muy poco saludable –financieramente hablando- si consideramos que se colocan en un mismo fondo dineros que son de distinto orden. No corresponde que las platas personales, estén juntas a las platas de la consulta. Una cosa es el financiamiento que utilizamos para nuestros fines personales, y otro muy distinto es el que utilizamos para fines profesionales – laborales. La gran mayoría de los dentistas trabaja en más de una consulta y en la propia (o está armando la propia) y utiliza la misma cuenta para ambos lados. Lo malo y muy poco cierto es que aunque se ve mucho dinero en la cuenta, el doctor no sabe cuánto realmente es propio. Y claro porque están todos los pagos de los pacientes más los honorarios médicos en una "sola bolsa de dinero"; de ahí mismo se saca para pagar proveedores, la bencina del auto, la luz más el agua y el arriendo de la clínica; también la luz agua y arriendo propio, y el sueldo de la asistente y las salidas a comer con la familia. El dentista es un empresario y como tal debe administrar en forma separada sus dineros. La práctica de una sola cuenta corriente para todo, es característico de un pequeño negocio de barrio, y no es el caso; hay que mirar con alturas de miras tanto profesionalmente como administrativamente.

¿Por qué debo tener una Segunda Cuenta Corriente Bancaria?

En la contabilidad y en los informes financieros se deben tener por separado tanto los ingresos y gastos de la consulta (empresa) como los personales. Este trabajo lo realiza el contador, y es el **"Odontólogo – Empresario"** quien debe llevar adelante su administración por separado, haciendo de su **"Consulta – eEmpresa"** un desarrollo más profesional y acorde a los tiempos actuales. Por estas razones, es recomendable tener una segunda cuenta corriente; y Banco Itaú ofrece esta oportunidad con atractivas rebajas en las mantenciones apoyados también en ser un banco de nicho (no masivo). Entregamos una relación ejecutivo-cliente en forma directa con respuestas rápidas y precisas; sin demoras para que las decisiones financieras no tengan demoras y se pueda aprovechar aquella oportunidad comercial o profesional de crecimiento. WD

Con motivo de la celebración del cuarto aniversario webdental.cl, Banco Itaú presenta un nuevo beneficio para nuestra comunidad de odontología:

- Apertura de Cuenta Corriente sin comisiones (por 2 años)
- Tarjeta de Crédito con Beneficios exclusivos
- Crédito de Consumo con baja tasa de interés (para estudios de pre y posgrado; remodelación de su consulta odontológica)
- Crédito Hipotecario, para que Ud. Pueda ser el propietario de su clínica dental (o para que Ud. Pueda ampliar su negocio)
- Beneficios especiales para alumnos de último año.

Más Información: Sr. Eugenio Santelices F.
Celular: +(569) 8503-4635
E-mail: norberto.santelices@itau.cl



Máster en Coaching y Liderazgo Personal de la Universidad de Barcelona en Santiago de Chile



No cabe duda que hoy el coaching, más que una moda o excentricidad, se ha convertido en un pilar clave en el desarrollo de las organizaciones, que han visto en esta disciplina un camino fiable para alcanzar sus objetivos. En este contexto, se ha generado una creciente demanda de coaches que sean capaces de entregar una asesoría profesional y orientada a los resultados.

Al ser el coaching una disciplina relativamente nueva, se ha vuelto difícil para las empresas distinguir a los profesionales verdaderamente calificados para satisfacer sus necesidades, de aquellos que sin ningún pergamino o instrucción formal, intentan tomar ventaja de la falta de conocimiento, que muchas veces abunda sobre este tema.

María de los Ángeles Ramírez, Psicóloga y Máster en Coaching y Liderazgo Personal de la Universidad de Barcelona, nos comenta que "La formación de un coach se debe realizar en un contexto académico de solidez teórica y experiencia práctica que permita generar profesionales éticos, innovadores y capaces de integrar las necesidades de éxito de sus clientes".

Si bien durante los últimos dos años se ha generado una amplia oferta de cursos y diplomados en coaching, se debe ser en extremo cuidadoso al momento de seleccionar la institución y profesionales con los que queremos iniciar nuestra formación como coaches. "Como en cualquier disciplina profesional, en el coaching resulta fundamental contar con un grado académico que respalde nuestros conocimientos e idealmente que sea otorgado por una institución internacional, puesto que muchas veces nuestros potenciales clientes son empresas multinacionales, que requieren que los títulos de los profesionales que contratan estén homologados por la Unión Europea", sostuvo María de los Ángeles.

En este contexto, la Universidad de Barcelona – una de las instituciones educacionales de mayor prestigio dentro de la Unión Europea – decidió traer a Chile su **Máster en Coaching y Liderazgo personal**, el que va ya en

su séptima promoción. **Herminia Gomà**, destacada **Coach Española y Co-Directora del Máster**, nos comenta que la decisión de iniciar este posgrado en Chile fue gatillada principalmente por dos factores: La creciente demanda del mercado por coaches profesionales y la ausencia de instancias formativas en nuestro país. "Si bien existe una serie de cursos y diplomados, un profesional chileno que quisiera obtener un grado académico en Coaching, obligadamente debería trasladarse a otro país, con todas las implicancias económicas, laborales y familiares que eso conlleva. Bajo este escenario, decidimos traer el mismo Máster que se dicta en España, con profesionales formados en la Universidad de Barcelona pero que ejercen en Santiago de Chile, con exactamente los mismos contenidos acreditado por España y homologado a toda la Unión Europea a través del Tratado de Bolonia", sostuvo Herminia.

El **Master en Coaching**, tiene una duración de dos años en los que se aplican actividades teóricas y prácticas como supervisiones, mentoring y opcionalmente práctica en empresas que cuenten con convenios con la UB. "El **Master en Coaching y Liderazgo Personal**, está orientado a la formación integral de los futuros profesionales del coaching con especial énfasis desarrollar conocimientos de liderazgo ético, la naturaleza humana y los aspectos emocionales y cognitivos que influyen en el desarrollo personal", concluyó **María de los Ángeles Ramírez, Co-Directora del posgrado**. WD

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



The screenshot shows the homepage of webdental.cl. At the top, there is a navigation bar with links to Inicio, Empresa, Servicios, Redes Sociales, Galería, Eventos, Publicidad, and Contacto. A search bar is located above the navigation bar. Below the navigation bar is a banner with the text "Únete a Nuestra Comunidad de Odontólogos Latinoamericanos" and a group photo of diverse people. To the right of the banner is a green box labeled "INFORMACIÓN SOBRE CURSOS Y EVENTOS". The main content area features a "Nuevo Concepto en Odontología Online" section with a blog thumbnail, a "Cursos On-Line" section, a "Boletín Informativo" section, and a "Directorio Odontológico" section. Arrows point from the text labels on the left to these specific sections. Below the main content are social media links for Facebook, Twitter, YouTube, and LinkedIn. A sidebar on the left lists "NOTICIAS", "CURSOS ON-LINE", and "ACTUALIZACIÓN ODONTOLÓGICA A SÓLO UN CLICK". A sidebar on the right lists "LA MÁS COMPLETA AGENDA DE ACTIVIDADES ODONTOLÓGICAS", "DIRECTORIO DE DENTISTAS EN CHILE", "REGISTRA GRATIS TU CLINICA DENTAL", and "WEBDENTAL.CL BOLETÍN INFORMATIVO". A large cartoon tooth character is in the bottom left corner.

...Y una Comunidad Online de Odontólogos Latinoamericanos

Presentación de un Caso Clínico

Dr. Mauricio Prada Layton
Cirujano Maxilofacial
Pontificia Universidad Javeriana Colombia

Antecedentes:

Paciente de 58 años, sexo femenino, ASA 1, portadora de prótesis parcial removible metálica por más de 10 años, que consulta por posibilidad de rehabilitación total de maxilar superior.

Paciente renuente a rehabilitación basadas en cirugía.

Fobia al dentista.

Indica rechazo a pinchazos, anestesia, y similares.

Condiciones higiénicas compatibles con salud periodontal. Presencia de diastemas en la línea media superior e inferior.

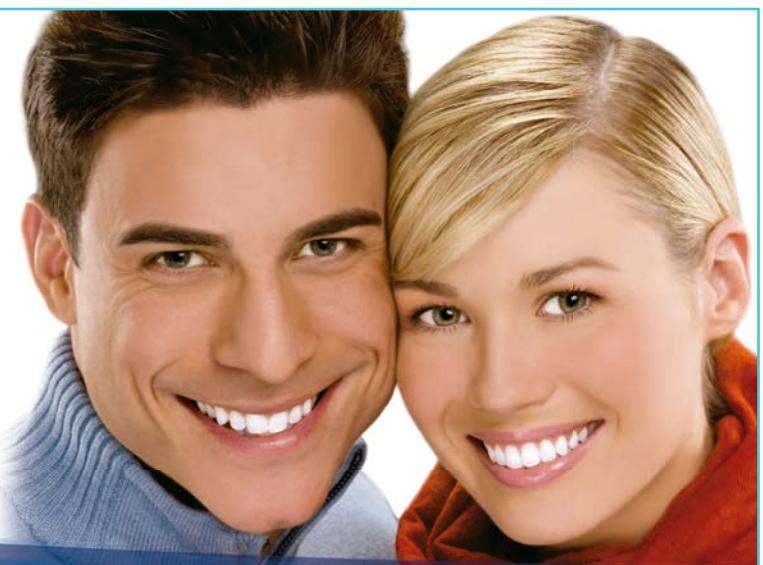


Se define realizar protocolo de tratamiento con Snap On Smile.

- 1.- Evaluación periodontal y revisión de estado general de restauraciones antiguas y radiografía panorámica.
- 2.- Se realiza profilaxis dental.
- 3.- Se cita a los 8 días para corroborar estabilidad periodontal y realizar toma de impresiones.
- 4.- Se envía caso a Laboratorios Denmat, Estados Unidos.
- 5.- 3 semanas después, una vez arribado el producto, se procede a instalación de Prótesis.
- 6.- Se realiza chequeo de oclusión y pequeños ajustes finales.
- 7.- Se instruye al paciente sobre el manejo y auto-cuidado de la prótesis.

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

www.snaponsmile.cl

Málaga #1020, Ofic. 001, Las Condes-Santiago de Chile Fones: +56 (2) 9365287 / 2063242
E-mail: administracion@klgroup.cl info@snaponsmile.cl

One-hour
CERINATE®
Permanent Veneers

LUMI BRITE™
professional whitening

snapon
smile

LUMINEERS®

snapit!™

dm
DenMat®
Innovative Dental Technologies

Chilenos descubren “ posible cura” contra las Caries

Científicos de las universidades de Santiago y de Yale revelaron el descubrimiento de la molécula “Keep 32”, capaz de eliminar en una sola aplicación la bacteria *Streptococcus Mutans*, causante de las caries.”

Los científicos chilenos José Córdoba y Erich Astudillo señalaron que el hallazgo permitirá destruir las caries en tan sólo un minuto. La molécula puede ser incorporada en chicles, pastas dentales y enjuagues bucales, por lo que se prevé una importante expansión comercial, aunque ésta sólo podría darse en el término de un año y medio.

Infonews publicó que si bien la iniciativa cuenta con financiamiento en Estados Unidos, los científicos trasandinos señalaron que aún siguen reuniendo recursos para realizar pruebas en humanos.

“En Chile estuvimos buscando financiamiento por dos años y nadie se interesó en poner recursos para esto”, comentó Astudillo. En estos momentos estamos en conversaciones con cinco interesados en invertir en nuestro proyecto o comprar nuestra patente, que implicará trasladarnos al extranjero para terminar el desarrollo del producto”, señaló el investigador.

El 73% de la población mundial tiene caries, por ello es que el investigador de la U. de Yale, José Córdoba, junto a Erich Astudillo, contador auditor de la U. de Santiago, decidieron en 2005 encontrar algo que ayudara a disminuir esa cifra. Fue así que descubrieron que la molécula Keep 32 elimina la bacteria *Streptococcus Mutans* que produce las caries en los dientes en tan sólo 60 segundos.

Dado su potencial, ya cuentan con una patente provisoria de la molécula en Estados Unidos y están buscando financiamiento para terminar las pruebas en humanos, para en un plazo de 14 a 18 meses, contar con un producto en el mercado.

“La molécula no sólo podrá ser incorporada en un chicle, sino en productos como pastas dentales, enjuagues bucales, láminas dentífricas, candies, koyaks, gel nocturno dental y otros que puedan estar dentro de la boca 60 segundos al menos”, explica Erich Astudillo, CEO de Top Tech Innovations, firma que alberga este desarrollo.

“En Chile estuvimos buscando financiamiento por dos años y nadie se interesó en poner recursos para I+D”, comenta. Por ello, ingresó al Founder Institute (una de las mayores incubadoras y aceleradoras de negocios del mundo) para modelar mejor el negocio y buscar capital en redes de contacto internacionales.

“En estos momentos estamos en conversaciones con cinco interesados en invertir en nuestro proyecto o comprar nuestra patente, que implicará trasladarnos al extranjero para terminar el desarrollo del producto”, explica. Cuentan con un ambicioso plan de negocios que proyecta una facturación de US\$ 300 millones en los primeros cinco años de funcionamiento.

“Nos interesa vender la licencia a grandes corporaciones tanto de higiene personal, como Colgate o P&G, y de golosinas como Hershey's, Cadbury Trevor, entre otros”

El producto podría aparecer en el mercado en el plazo de un año y medio. WD

Por Maximiliano Cruz

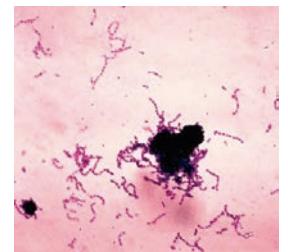
@cruzmaximiliano

El medio Smart Planet advierte el 11 de julio, que el producto ofrecido por Erich Astudillo puede ser un riesgo para la salud y crear resistencia a antibióticos.

Dicho medio informó que la nueva molécula, que elimina un tipo de bacteria, entra en la categoría de antibióticos, por lo que es necesario que se presenten estudios que demuestren que puede ser usada sin consecuencias para la salud.

El chileno Erich Astudillo, en un comunicado de su empresa Top Tech Innovation, dice que “Keep 32 es una molécula que elimina de la cavidad bucal a la bacteria streptococcus mutans en 60 segundos del interior de la boca”.

Astudillo agrega que la molécula puede venderse “en kilos a grandes empresas interesadas” en incluir el Keep 32 para conservar sus productos, por ejemplo “los dentífricos, aguas dentales, caramelos, gomas de mascar” y otros, sin embargo estos son ingeridos por las personas, especialmente niños, y no se adjunta información de estudios realizados por los efectos secundarios en la salud.



Streptococcus Mutans

“Haz crecer tu práctica profesional en el 2012”



- 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



Seminario de Acreditación Snap on Smile Chile

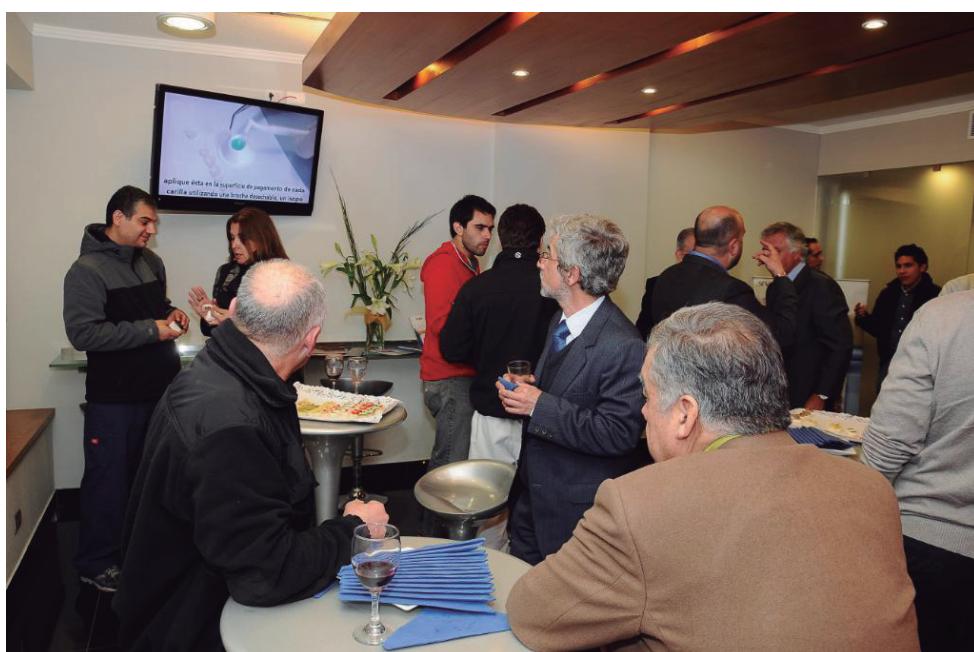
El pasado 19 de Julio, la empresa **KLgroup Representaciones Médicas** llevó a cabo el Seminario de Acreditación en Snap On Smile, como parte del lanzamiento de la marca Denmat en Chile, en el training center D-Conference. Durante este encuentro se realizó una introducción a **Snap On Smile**, una novedosa prótesis removible cosmética dento-soportada, técnicas y procedimientos para su uso y algunos casos clínicos nacionales.

La exposición clínica, estuvo a cargo del **Dr. Nicolás Triantafilo**, quien presentó entre otros tópicos, el proceso depurado de toma de impresiones del sistema y recomendaciones para esta prótesis no invasiva. Por su parte, el **Dr. Marcos Skármata**, entregó su experiencia con el producto.

Dentro del marco del evento, el **Ing. Jesús Eduardo Pardo**, CFO de la firma Klgroup Representaciones Médicas, que ya había realizado una serie de presentaciones privadas en meses pasados, también entregó información adicional de ventas y posicionamiento para enseñar a los dentistas sobre una nueva estrategia de negocios para promocionar esta novedosa técnica odontológica no invasiva, aumentando la aceptación de casos en sus pacientes.

Por su parte, **Gabriela Pardo**, Commercial Manager de KLgroup, puntualizó que la introducción de la marca Denmat al país tendrá un "fuerte componente educativo con base en este tipo de seminarios, con capacitación permanente para los dentistas, tanto en lo científico, así como en la estrategia de posicionamiento y marketing para ellos y todo su equipo de trabajo".

Reconocidos profesionales en el ámbito nacional e internacional estuvieron presentes en el evento y compartieron un pequeño cóctel de camaradería. WD



Sensodyne Repara & Protege

En el Hotel Intercontinental, de la ciudad de Santiago de Chile, se llevó a cabo el lanzamiento de un nuevo producto creado por GlaxoSmithKline (GSK): **"Sensodyne Repara & Protege"**.

El nuevo **Sensodyne Repara & Protege**, es una innovadora crema dental que pude de ayudar a reparar las áreas sensibles de los dientes con su avanzada tecnología **Novamin®**, que ataca las áreas vulnerables que causan dolor dental.

Sensodyne Repara & Protege, actúa durante el cepillado adhiriéndose a las superficies expuestas de las áreas sensibles de los dientes. Esta fórmula única, ayuda a crear una capa protectora en la dentina del diente similar a los minerales naturales del diente, ayudando a reparar las áreas vulnerables y al usarla diariamente, protege contra la sensibilidad futura.

Novamin® ayuda a aliviar el dolor de la hipersensibilidad y puede "reparar, fortalecer y proteger" la superficie dentinaria. WD



¿Por qué mi empresa debe estar en las redes sociales?

Si bien es cierto que el objetivo prioritario de todo negocio es conseguir generar beneficios a través de la venta de sus productos o servicios, otros aspectos relacionados con los negocios no son menos importantes. Sin embargo tanto por desconocimiento, miedo al fracaso o por pensar de forma equivocada que las redes sociales no son beneficiosas para determinados tipos de negocio, muchas empresas aun se mantienen al margen de esta nueva realidad, que más que una necesidad imperiosa puede aportarnos grandes e importantes beneficios.

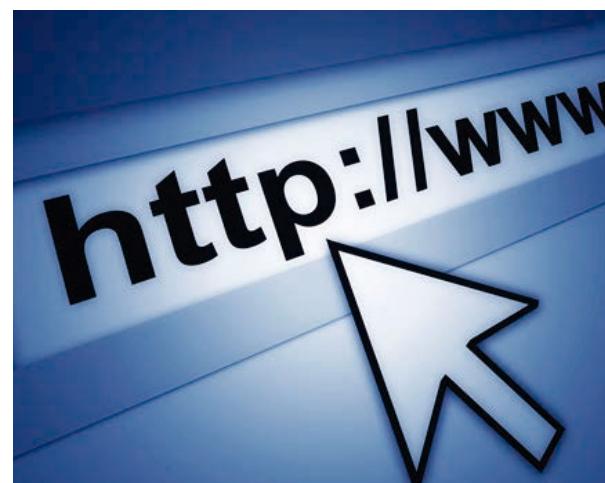
Comencemos por destacar que cada día son más las empresas y marcas ya presentes en las redes sociales las que han comenzado a entender que utilizar estos canales para generar ventas de una forma directa no es para nada su objetivo prioritario. Si bien la ventas pueden llegar a medio plazo o de forma indirecta como consecuencia de otro tipo de acciones, entonces ¿Por qué estas empresas quieren estar en las redes sociales? ¿Cuáles son los beneficios?

Evidentemente el primer aspecto a destacar está directamente relacionado con el propio 'componente o factor social' que nos otorgan las redes sociales. La presencia en este tipo de medios nos permite establecer una nueva 'base operativa' a través del cual establecer nuevos vínculos y relaciones con usuarios, consumidores y potenciales clientes. Muchas empresas ya han descubierto el poder de las redes sociales como herramienta de comunicación bidireccional, donde se generan conversaciones, se inician diálogos y se puede atender o responder a las necesidades y consultas de quienes pretenden conocer mejor nuestro negocio o servicios.

Además, si nuestra competencia puede que ya se encuentre en las redes sociales, nos vemos en la obligación también de hacer lo propio. Todo negocio debe persistir en su esfuerzo de ser cada vez más competitivo y marcar la diferencia ofreciendo un valor añadido. No hacerlo puede situarnos en una clara posición de desventaja al tiempo que nuestra competencia teje su red de influencia.

Y no sólo eso, omitir o actuar al margen de las redes sociales puede convertirse en una percepción negativa para nuestros consumidores o potenciales clientes. Una empresa cuya presencia

Suele ser muy habitual encontrarnos con comerciantes y empresas que ante las dudas o el planteamiento de saltar a las redes sociales suelen siempre plantearse la misma pregunta. ¿Por qué estar en redes sociales si no es para vender?



en estos medios se reduce a la nada, puede llegar a percibirse como un negocio estancado, arcaico e incapaz de innovar o evolucionar. Todo ello sin mencionar los aspectos relacionados con la confianza que podamos llegar a transmitir.

Si bien la presencia en las redes sociales pueden entenderse en el escenario actual como una necesidad cada vez más básica para las empresas, no lo son menos aquellos aspectos que están directamente relacionados con los nuevos hábitos y tendencias de los usuarios y consumidores. Las recomendaciones sobre todo tipo de productos o marcas son cada vez más habituales al igual que los comentarios, críticas u opiniones de las experiencias de muchos clientes.

Estar al margen de lo que acontece en las redes sociales y del flujo de información que se genera de forma constante puede hacernos ajenos de aquello que pueda decirse de nuestro negocio o de las conversaciones donde nuestra marca esté implicada. Nuestra ausencia limita por completo nuestra capacidad para escuchar y reaccionar, lo que también significa que estamos perdiendo el control para gestionar la reputación de nuestro propio negocio.

El hecho de mantener una fuerte presencia en las redes sociales, sin duda nos ayudará a ganar notoriedad y visibilidad, fortaleciendo con ello la imagen de nuestra empresa. Y que mejor manera de lograr beneficiarse de ello que mantener una presencia activa donde nuestra empresa o marca se mantiene presente en la mente de los usuarios gracias a una continua interacción y las relaciones directas y más cercanas

con los propios usuarios, clientes y consumidores.

Aun así, muchas empresas siguen pensando que mientras puedan ser encontradas a través de otras herramientas como los buscadores, los esfuerzos realizados en las redes sociales serán en vano o innecesarios. Sin embargo, mucho más allá de esta creencia equivocada, destacar que los nuevos algoritmos y motores de búsqueda están cada vez más influidos por los indicadores sociales y el flujo de información compartida por los usuarios de las redes sociales. El ciclo vital del posicionamiento y la visibilidad de internet suma así un nuevo nodo infranqueable del que no podemos prescindir.

Llegado a este punto, muchas empresas seguirán preguntándose como Luis Aragones le decía al Rey de España cada vez que coincidían ¿Y que hay de lo mio? o es decir, ¿Que hay de las ventas?

Las ventas de nuestro negocio pueden verse incrementadas de forma indirecta por la influencia de muchos factores. Entre ellos la confianza, credibilidad, fidelización, percepción de la marca o las recomendaciones entre consumidores, pero sobre todo no nos engañemos, el hecho de ofrecer o disponer realmente de un buen producto y el mejor servicio para los clientes puede resultar determinante.

Las redes sociales no deben ser vistas como un tablón de anuncios o un canal de comunicación a través del cual bombardear a los usuarios con mensajes de carácter exclusivamente publicitario de forma constante. Hemos de dejar que sean las tendencias, hábitos y mecanismos sociales los que ayuden a que nuestras acciones alcancen la repercusión y el impacto que deseamos.

Ofrecer ventajas únicas y exclusivas (promociones, cupones, ofertas) para los seguidores más fieles puede repercutir no sólo directamente en un aumento de nuestras ventas tal y como esperamos, sino que puede servir para aumentar el número de personas y potenciales clientes interesados en nuestra empresa, servicios o marca.

Al final con todo ello y una estrategia bien desarrollada, los frutos de nuestro esfuerzo podrán verse reflejados en las ventas reales de nuestro negocio o empresa. WD

Por Andrés Toledo, PuroMarketing

RENUEVATE!!!

Actualizamos tu Sitio Web y lo Posicionamos dentro de los Primeros Lugares de Google



webdental.cl

Más Información:
fono: +(562) 7257883 // mail: info@webdental.cl



ESPECTACULAR PROMOCIÓN



Coronas y Puentes de Zirconio a \$60.000 por pieza

**POR CADA 6 ZIRCONIOS
REALIZADOS EL SEXTO**

G R A T I S

**VALIDO PARA CLINICAS Y LABORATORIOS DENTALES DE TODO CHILE
PROMOCION VALIDA HASTA EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2012**



Monjitas 527 Of. 901, Santiago - Mesa Central

9636320

www.beraudent.cl - beraudent@gmail.com

Despachos a todo Chile



U
UNIVERSITAT DE BARCELONA



Master en Coaching y Liderazgo Personal



Representantes del Master en Coaching y Liderazgo Personal de la Universidad de Barcelona Sucursal Santiago de Chile

www.chnw.d

Tel. 56-2- 3310311 / Cel. 9-8853683 / mramirez@chnw.cl / Guardia Vieja 255, of 1112, Providencia. Santiago