



webdental.cl

Boletín Informativo

2012 - AÑO 2 - SEPTIEMBRE - OCTUBRE - NÚMERO 10

ISSN 0719-1499

facebook.com/webdentalchile

Novedades de...



Presentación de
caso de estudio
Periodontal



Ver más página 10

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

DR. ROBERTO IRRIBARRA, PRESIDENTE DEL COLEGIO DE DENTISTAS DE CHILE

DENTISTAS POR LA CALIDAD PROFESIONAL



La campaña Dentistas por la Calidad Profesional, estaba dirigida a lograr mayor información para los postulantes a la carrera de Odontología para que ellos pudieran obtener un cuadro mucho más amplio acerca de las características de la carrera. Para que se informen muy bien antes de postular, porque las condiciones del ejercicio profesional de odontología han ido cambiando marcadamente en los últimos 5 años. Todo esto porque hoy existen muchas más escuelas que entregan la carrera.

Ver más página 08

¿POR QUÉ ESTERILIZAR EN ODONTOLOGÍA?

Como es sabido y, desde el punto de vista legal, las consultas dentales deben ser autorizadas como "salas de procedimiento odontológico" (tratamiento convencionales) o como "pabellones de cirugía menor" (cirugías). Esta situación está regulada por el "Reglamento N°283" y por las "Normas Técnicas Básica para obtener autorización sanitaria en Establecimientos de Salud".

Ver más página 04



La Importancia de la "Nueva" Contabilidad

Para muchos profesionales independientes, como la gran mayoría de los odontólogos- la contabilidad es una tarea que se debe realizar porque hay que pagar los impuestos y no llevarla puede significar un problema.

Ver más página 11



Tecnología Odontología 2.0: El Poder de las Redes Sociales en tu Consulta

"Plataformas como Google Plus, Twitter y Facebook ofrecen grandes posibilidades a los Odontólogos y sus pacientes creando una nueva dimensión para la práctica profesional".

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 se reúne con ministro Mañalich



Los dirigentes hicieron los planteamientos de la profesión en calidad profesional, acceso de la población a la Odontología y Autorización Sanitaria de Clínicas Odontológicas.

El Colegio estuvo representado por su directiva, integrada por los doctores Roberto Iribarra (presidente), María Eugenia Valle (primera vicepresidenta), Luis Felipe Jiménez (segundo vicepresidente), Juan Antonio Garrido (secretario general) y Jaime Acuña (tesorero). El ministro Mañalich, por su parte, estuvo acompañado por las autoridades odontológicas del Minsal, doctores Mario Villalobos, Jefe de Gabinete de la Subsecretaría de Redes y Franco Sandretti, Jefe del Departamento de Salud Bucal de Redes.

Durante la visita, el Colegio agradeció la renovación masiva de equipamiento en la red pública y planteó la triste constatación que la boca de los chilenos es zona de catástrofe. Por ello, planteó al Ministerio la necesidad de realizar nuevos esfuerzos para avanzar hacia el acceso universal de la población a la Odontología. El ministro Mañalich anunció que el presupuesto 2013 contiene importantes aumentos para la Odontología y que algunos de los planes pilotos aplicados hasta ahora tendrán aumentos sustantivos.

Además, anunció que a partir de 2013 habrá 50 becas de Especialidad para Odontología, las cuales estarán vinculadas con cargos que se generarán en el servicio público.

El ministro acogió también el planteamiento del Colegio de cerrar definitivamente el proceso de regularización de las autorizaciones sanitarias de clínicas odontológicas, al afirmar que el documento final ya está escrito y que sólo falta la revisión de pequeños detalles para presentarlo a la profesión. Actualmente, el Colegio y el Minsal están en la fase definitiva de pautas de fiscalización que puedan ser aplicadas por las SEREMIS y difundidas por el Colegio entre sus asociados. Si bien el ministro Mañalich indicó que la autorización sanitaria de clínicas odontológicas y la acreditación obligatoria de la carrera de Odontología son resortes del ministerio de Educación, sí se mostró disponible a apoyar el proceso y a que ambos instrumentos para garantizar la calidad sean vinculantes para el ejercicio en el sector público. WD

Síguenos en Twitter

twitter.com/webdental_cl

@webdental_cl





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

¿Por qué esterilizar en Odontología?

Como es sabido y, desde el punto de vista legal, las consultas dentales deben ser autorizadas como “salas de procedimiento odontológico” (tratamiento convencionales) o como “pabellones de cirugía menor” (cirugías). Esta situación está regulada por el “Reglamento N°283” y por las “Normas Técnicas Básica para obtener autorización sanitaria en Establecimientos de Salud”.

En nuestro país, quien regula el funcionamiento de las clínicas dentales es la SEREMI de salud, y es la entidad que está facultada para emitir la Autorización Sanitaria y el Informe Sanitario, la primera está indicada como obligatoria para las empresas, previa a la obtención de la Patente Municipal y está establecida en el artículo 15 del Código Sanitario, debe ser obtenida en forma previa al funcionamiento de la actividad, de lo contrario la autoridad puede clausurar dicha actividad sin trámite. Por su parte, el Informe Sanitario es un documento exigido por el municipio en forma obligatoria para obtener la Patente Municipal definitiva. Este informe es otorgado por la Seremi de Salud de cada región y está basado en el artículo 83 del Código Sanitario.

Uno de los ítems necesarios para la obtención de los “permisos sanitarios de funcionamiento para clínicas dentales y pabellones de cirugía menor” es el de Seguridad y Funcionamiento de Autoclaves.

Un Autoclave es un equipo metálico, de paredes gruesas, en el cual se genera vapor y puede funcionar a presiones elevadas para lograr destruir algunos microorganismos. Se usan en el área de la salud en las unidades de esterilización para esterilizar equipos e insumos de uso médico y odontológico; en neonatología para esterilizar biberones y en microbiología para esterilizar placas Petri y material de laboratorio. También en el área industrial se usa en la industria conservera para la esterilización de conservas; en laboratorios farmacéuticos en la fabricación de medicamentos y en diferentes laboratorios.

Para entender en detalle este y otros tópicos, conversamos con **Ismael Tuakelma Campo**, ingeniero químico, y experto en prevención de riesgos.

¿Por qué esterilizar en Odontología?

La American Dental Association (A.D.A.) recomienda considerar a todos los pacientes que acuden al consultorio dental como portadores de agentes infecciosos. Los microorganismos patógenos pueden ser transmitidos de un paciente a otros (infección cruzada) a través de los siguientes elementos:

- El instrumental contaminado con restos orgánicos, sangre o saliva.
- Los fluidos biológicos (sangre y saliva).
- Los aerosoles, formados principalmente durante el uso del instrumental rotatorio.

¿Qué es la esterilización?

Es un procedimiento físico o químico que tiene por finalidad la eliminación de todos los microorganismos presentes en un objeto. Se considera que las condiciones de esterilización son adecuadas cuando son capaces de eliminar esporas de ciertas especies bacterianas aceptadas como referencia (ej.: *Bacillus stearothermophilus* y *Bacillus subtilis*).

“LA ESTERILIZACIÓN DEL INSTRUMENTAL ES UNA DE LAS PRINCIPALES MEDIDAS PARA EVITAR LA TRANSMISIÓN DE ENFERMEDADES INFECCIOSAS EN ODONTOLOGÍA”.

¿Cómo debe manipularse correctamente un autoclave?

Requiere controles específicos de temperatura y presión y técnicas que deben ser transmitidas en un curso. La manipulación correcta es muy importante, ya que pueden funcionar a elevadas presiones y si no se controlan las variables de presión y temperatura pueden explotar con graves consecuencias para las personas que están en los alrededores.

¿Quiénes están autorizados a manipular un autoclave?

Para manipular un autoclave se requiere acreditar idoneidad el manejo de dicho equipo, por medio de un certificado de competencia otorgado por el Ser-



Ismael Tuakelma Campo

vicio de Salud, el que tendrá validez nacional. Para esto se requiere acreditar haber aprobado un curso de especialización y rendir un examen en el Servicio de Salud, esto está reglamentado por el Decreto N° 48, el cual APRUEBA REGLAMENTO DE CALDERA Y GENERADORES DE VAPOR, que data del año 1984.

¿Qué características deben tener estos equipos?

Cómo son equipos que funcionan a elevadas presiones deben ser de construcción sólida, normalmente de acero inoxidable, calculado para resistir esas presiones y funcionar a temperaturas elevadas. También deben tener diferentes dispositivos de seguridad para su correcto funcionamiento y además tener dispositivos que los permitan purgar en forma rápida.

¿Cuáles son los posibles Riesgos en el uso de Autoclaves?

El principal peligro es el de explosión y dependiendo del tamaño del autoclave, su contenido de vapor y presión generada en su interior, puede ser una explosión de graves consecuencias. Han ocurrido explosiones en el pasado, con personas heridas e incluso muertas en accidentes de este tipo.

¿Por qué es necesario tomar un curso?

Hay razones legales, razones económicas y razones operacionales para realizar el curso. Dentro de las razones legales está la reglamentación vigente (decreto N° 48) que establece la obligatoriedad de hacerlo, con lo cual el participante queda con los conocimientos necesarios para rendir el examen en la SEREMI de Salud. La otra razón es que “Un autoclave” es un equipo que tiene un valor económico no menor y si se deteriora por una mala operación significa un costo elevado de reposición. También es un equipo considerado como crítico en muchas empresas y si está detenido por deterioro, falla u otra razón puede paralizar un proceso productivo completo. Además, la operación de un autoclave en forma eficiente requiere conocimientos de sus sistemas de seguridad, teoría del vapor, funcionamiento de los manómetros para el control de la presión y manejo de los dispositivos de seguridad, de alimentación de agua y mantenimiento del equipo. La forma de operar el equipo es vital para mantener su vida útil y trabajar con seguridad, preservando la vida de quienes nos rodean. WD



NUEVOS CURSOS OCTUBRE 2012



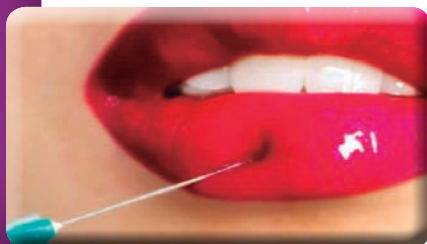
REJUVENECIMIENTO FACIAL Y ESTÉTICA ODONTOLÓGICA

Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro



OCTUBRE 2012

19



ÁCIDO HIALURÓNICO

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

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.

OCTUBRE 2012

20



TOXINA BOTULÍNICA

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

Objetivo:

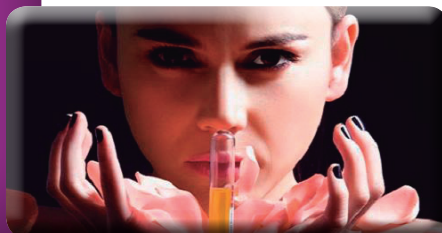
Capacitar al Profesional de la Salud y Odontólogos en la aplicación de Botulina, en el sector odontoestomatológico.

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.

OCTUBRE 2012

21



PLASMA RICO EN PLAQUETAS

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

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.

Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro

andresgaetenavarro@gmail.com



Certificado Binacional
Brasil - Chile



- 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.
- Magister 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.

COMPLEMENTE ADECUADAMENTE SU ATENCIÓN ODONTOLÓGICA

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia

Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Valor por Módulo: \$ 470.000

Valor Curso Completo (3 Módulos) : \$ 1.200.000

E-mail: cursos@ciaeso.cl

CONSULTE NUESTRO PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO

PRÓXIMAS FECHAS

Ácido Hialurónico 16 NOVIEMBRE 2012

Toxina Botulínica 17 NOVIEMBRE 2012

Plasma Rico en Plaquetas 18 NOVIEMBRE 2012

Reserve su Cupo 02. 2319617 | celular: 5. 409 9919

La fidelización de sus pacientes: Si estoy satisfecho contigo, no veo para el lado...



Es bien sabido que es mucho más rentable conservar a un paciente y ampliar las prestaciones que le ofrecemos que captar a uno nuevo, pero a pesar de esto a menudo se cae en la contradicción de diseñar planes publicitarios y de comunicación para la captación de pacientes potenciales, sin tener en cuenta, para nada, la fidelización de los que ya tenemos.

- *¿Por qué ir en busca de nuevos pacientes mientras se van perdiendo algunos de los propios?*
- *¿Por qué no concentrar todos los esfuerzos en mimar y retener a los que ya tenemos?*
- *¿Por qué no aprovechar esa relación de confianza que tanto valora el paciente para evitar que se vaya?*

La fidelización "consiste en mantener al paciente por voluntad propia". Una vez que tenemos esto claro es cuando NUESTRO paciente fidelizado debe pasar a ser un objetivo prioritario en cualquier planificación estratégica.

Es por lo anterior, que debemos enfocarnos en ese Vínculo entre usted y el paciente que se forma con el primer tratamiento, ya que aunque suene un tanto cliché "la primera impresión es muy importante". No olvide la post-venta: que se traducirá en un seguimiento de la calidad del tratamiento realizado, en donde usted con una cálida llamada telefónica o su asistente, hará sentir a su paciente importante y esto desencadenará inevitablemente en la publicidad boca a boca que es la más poderosa y la más económica (Gratis)!

Se debe tener en cuenta que NO se fideliza bajando precios, sino dando razones al cliente para que lo siga siendo, como puede ser a través del servicio, la confianza y la empatía, que permiten sobrepasar las expectativas, sorprender al paciente y fidelizarlo.

Es decir, fidelizar no significa mantener a los clientes de una forma pasiva, sino que implica una actitud positiva por parte de toda su clínica y asistentes frente a los posibles requerimientos del paciente. En este sentido, la fide-

lización tiene muchísimo que ver con la comercialización de servicios. Es más, pensamos que es una parte de ella, pues en muchos casos supone la venta de servicios nuevos a pacientes propios, o la mejora de otros ya contratados. Lo que se traduce, además, en una venta mucho más barata.

Hasta aquí, el tema parece sencillo, y sin embargo no lo es tanto, pues no es fácil retener a un paciente. Pensemos que la competencia es brutal, y ello se traduce en el hecho de que el cliente cada vez tiene más oferta de servicios dentales en donde poder elegir. En un momento de descontento, con una simple llamada telefónica, un e-mail o una carta, puede darse de baja o sólo con no asistir a su próxima cita. Y casi al mismo tiempo, se dirigirá a una nueva clínica. Y si a esta facilidad añadimos el hecho de que cada vez se ofrecen más, económicos y buenos servicios dentales, la suerte es del que se la gana. En este sentido podríamos decir que fidelizar a un paciente no es otra cosa que reforzar la relación que se establece con él, hasta tal punto que sea resistente a cualquier competidor u oferta puntual.

La ventaja sobre el paciente que se ha atendido previamente con usted. Es que conoce sus debilidades, sus preferencias, las cualidades que valoran, sus defectos, y sus diagnósticos previos, entre otros. No olvidemos que es a medida que el paciente solicita a su dentista qué quiere y cómo lo quiere, es que usted como profesional incorpora este conocimiento dentro de su forma de prestarle sus servicios. Por tanto, si tiene en cuenta esta información (que puede tener archivada en las historias clínicas o incluso introducida en la base de datos), puede ofrecerle alguna ventaja competitiva, personalizar el servicio en la medida de lo posible, haciéndolo único para el paciente. **WD**

Por: Gabriela Pardo Natera
Commercial Manager KLGroup
Periodista Económico-Empresarial
Especialista en Valor de Marca
Y Paciente....

EXPOSITORES INTERNACIONALES

SEMINARIO DE MARKETING ODONTOLÓGICO

Sábado, 17 de Noviembre de 2012

Manejo del Marketing de Servicios Herramientas claves para el éxito de tu Clínica

- Conociendo mi Industria
- Tendencias
- Marketing Estratégico y Marketing Operativo
- Mercadotecnia Interna
- El Cuestionamiento Empresarial
- El Factor Humano, Factor Fundamental
- Mercadotecnia de Servicios
- Fidelización de Clientes (Pacientes)
- Tecnología y Optimización
- La Importancia de la Marca
- Odontología 2.0: Las Redes Sociales en Su Consulta



Invitado Internacional: Marcelo Mascheroni

Médico, Universidad de Buenos Aires, 1981
Especialista en Otorrinolaringología,
Seleccionado argentino de Hockey Césped 1979 - 1989
Director Técnico del Seleccionado Chileno de Hockey
Césped 1988 - 1989
Diplomado Marketing Integral, Universidad Adolfo Ibáñez
Magister en Planeación estratégica y Mercadotecnia, Universidad Adolfo Ibáñez
Miembro fundador de Inteligencia Dental I+D
Ex Director General Inteligencia Dental I+D
Miembro fundador del portal www.implantesdentalesseguros.com.mx
Asesor y Consultor profesional

Más Información e Inscripciones:

Sra. Sofía Pollmann F.

Fonos: +(562) 7257883 / +(569) 76644617

cursos@webdental.cl

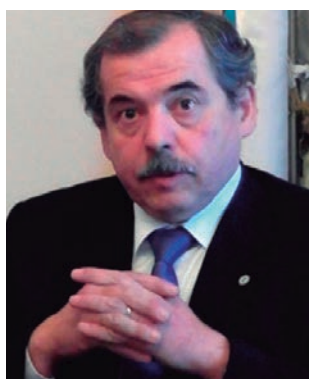


Produce y Organiza:



Invita:





Dr. Roberto Iribarra, presidente del Colegio de Dentistas de Chile

Dentistas por la Calidad Profesional

“La campaña Dentistas por la Calidad Profesional, estaba dirigida a lograr mayor información para los postulantes a la carrera de Odontología para que ellos pudieran obtener un cuadro mucho más amplio acerca de las características de la carrera. Para que se informen muy bien antes de postular, porque las condiciones del ejercicio profesional de odontología han ido cambiando marcadamente en los últimos 5 años. Todo esto porque hoy existen muchas más escuelas que entregan la carrera”.

Además y con el fin de tener un parámetro común a todas las carreras, el Colegio de Cirujano Dentistas, ha estado solicitando el Examen Nacional de Odontología, “para que se pudiera saber en cierta forma qué calidad de dentistas se están recibiendo en Chile y además qué calidad de dentistas están ingresando al país, porque tenemos muchos colegas extranjeros que están ejerciendo en Chile. Como la mayoría de ellos, ha ingresado mediante convenios internacionales, que no tienen examen de revalidación, no existe un parámetro por el cual nosotros podamos saber si son buenos, regulares o malos dentistas”, explica Dr. Roberto Iribarra, presidente del Colegio de Dentistas de Chile. “Si tomamos como ejemplo el Examen Nacional de Medicina, en donde un 78% de los extranjeros No aprobó el examen, no tenemos razones para pensar que en Odontología es similar. Mientras no tengamos ese examen, podemos tener esa duda. A lo mejor los dentistas extranjeros son mejores que nosotros, pero si no tenemos un parámetro, el único antecedente que podemos esgrimir, es que en el examen de medicina los médicos extranjeros no dieron con la norma mínima en un 78%”, complementa. La campaña Dentistas por la Calidad, se hizo pública a finales del año pasado y contó con la participación de los estudiantes y las escuelas de odontología. Debido a algunos malos entendidos, suspicacias y desacuerdos, que pudo tener la campaña, el Dr. Iribarra fue enfático en admitir que “en algunas escuelas se pudieron producir algunas percepciones distintas de que nosotros estábamos llamando a No estudiar Odontología. Sin embargo, lo que nosotros quisimos hacer fue llamar a los estudiantes a informarse en cuanto a cómo está funcionando el mercado laboral de los dentistas. Las estadísticas que se muestran en futuro laboral o en distintas páginas web, no han recibido el impacto de las nuevas promociones que están saliendo”. **Actualmente en Chile hay un número cercano a 15.000 dentistas titulados. El 2011 se recibieron aproximadamente 880 dentistas, actualmente hay 12.000 estudiantes de Odontología de los cuales un gran porcentaje estará ejerciendo en 6 años.** El número de dentistas se está modificando considerablemente, en 5 años más llegaremos a los 25 mil dentistas ejerciendo en Chile. Hace 8 años, no había problema con respecto al tema, pues se cumplía a cabalidad la proporción 1 dentista por cada 2 mil habitantes propuesta por la OMS. Hoy, existe en el sistema público de Chile 1 dentista por cada 4800 beneficiarios del servicio de salud pública. Sin embargo, en el sistema privado, según datos del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, “estamos llegando a 1 dentista cada mil 200 y en 5 años más estaremos cerca de 1 dentista por cada 600 habitantes”, explica Dr. Iribarra. Por lo tanto, “ese impacto en el mercado laboral es importante. No vamos a tener la empleabilidad absoluta que aparece hoy publicada en las estadísticas que son de hace 2 años atrás”, argumenta.

Estudiar Odontología hoy, considerando que es la carrera más cara en el mercado educacional es una decisión compleja “el estado ha declarado que el déficit de dentistas en el sistema de salud es 0%, a diferencia de medicina,

en donde han postulado que aún faltan especialistas y médicos. Existe un gran número de colegas que no están bien empleados o subempleados con contratos precarios. Sabemos que hay colegas, que han pasado un año y no encuentran trabajo estable, o que están instalando su clínica, con todos los problemas que conlleva iniciar su negocio y no encuentran trabajos establecidos, con sueldos que incluso no les permite pagar el crédito universitario”. Consultado al respecto del interés de los dentistas y futuros odontólogos, por el colegio de dentistas, el presidente de la orden comenta: “El porcentaje de colegiaturas es bajo, y en la medida en que se van titulando dentistas en la proporción que antes explicaba, hoy no tenemos la misma cantidad de colegiaturas con respecto a la alta demanda de egresados y titulados”.

¿Qué propone el Colegio, para motivar a los dentistas a pertenecer y participar activamente?

Estamos organizando distintas actividades durante el año. Estamos fomentando la creación de un Capítulo de Dentistas recién recibidos, que se ocupe de las materias que son importantes para los colegas que recién ingresan a la profesión. Estamos trabajando con seguros de responsabilidad civil, con seguros complementarios de salud, actividades de capacitación. Precisamente el Capítulo de Ejercicio Liberal de la Profesión ha organizado cursos de “gestión de consultas privadas” en donde se tocan temas de administración, finanzas y más.

Con respecto a los cursos de Actualización ¿Un dentista hoy, puede ser sólo un Odontólogo General?

Claro que puede, un dentista estudia 6 años en programas académicos extensos, con una carga horaria muy dura. Nuestros estudiantes tienen altas exigencias para formarse, por lo que su principal ejercicio es la odontología general. El Colegio de Dentistas, está por la defensa del campo ocupacional del odontólogo general. Además, trabajamos con las sociedades de especialidades, las cuales tienen un área muy acotada del saber odontológico y sobre esa ellos realizan una gran labor. Sin embargo, nuestra principal labor es lograr que el Odontólogo General, esté capacitado y que se esté capacitando continuamente para poder ser la principal herramienta de los sistemas públicos y de sus pacientes, para solucionar de manera integral sus problemas de salud bucal.

Sobre “la ley sobre Especialidades Odontológicas”, ¿Cuál es la opinión del Colegio?

No existe una ley de la república con respecto a las Especialidades Odontológicas y médicas. Lo que existe

es el decreto 57 del ministerio de Salud, que regula la certificación de especialidades médicas y odontológicas. En ese sentido, hay un listado de especialidades que reconoce este decreto, principalmente para el ejercicio en los sistemas públicos, o para prestar servicios en “programas GES”, a través de FONASA, etc.

Usted mencionó FONASA, ¿En qué va el tema del proyecto de “ley FONASA”, presentada entre otros por el senador Mariano Ruiz Esquide?

La idea de este proyecto es incorporar la atención que tiene FONASA en su modalidad institucional. FONASA tiene prestaciones odontológicas, pero se realizan dentro de los consultorios de la red de atención primaria de salud bucal y no a través de las isapres. Este proyecto saca de la modalidad institucional la atención odontológica a programas de libre elección. De esta manera, se obliga a las Isapres a prestar odontología dentro de sus planes. A pesar de haber sido presentado el proyecto de ley por distintas bancadas políticas, y con la presencia del ministro de salud, Jaime Mañalich, por motivos presupuestarios, aparentemente ha sido declarado inadmisibles por el momento. Como Colegio de Dentistas, estamos trabajando con el ministerio y con algunos senadores, en promover este tipo de proyectos, que permiten mayor acceso a la odontología a la población.

REGULARIZACIÓN SANITARIA Y LA FISCALIZACIÓN DEL SEREMI

El Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, está trabajando junto al Ministerio de Salud, con el fin de crear las condiciones propicias para que la Autorización Sanitaria otorgada por SEREMI, tenga mayor difusión. “La idea es que nuestros colegas sepan a qué atenerse cuando solicitan la autorización, con pautas claras de control”, dice el presidente de la orden. Finalmente, el Dr. Iribarra hace un llamado a alumnos, egresados y dentistas titulados: “Debemos difundir la idea que necesitamos estar agrupados, por eso invitamos a unirse al colegio. La agrupación gremial odontológica más grande del país es el Colegio de Dentistas. Si los colegas quieren transformar el colegio en algo más activo para ellos, siempre están abiertas las puertas para que participen. Tenemos Formación de Capítulos en donde pueden tener voz y voto, asistir a las sesiones del consejo, que son públicas para los colegiados y ser motores de cambio dentro del Colegio. Necesitamos gente que se comprometa, que preste su tiempo y trabajen en pro de una mejor Odontología”. El requisito principal para ser parte del colegio es ser Cirujano Dentista Titulado habilitado para ejercer en nuestro país. **WD**

Dentistas Sin Vergüenza (Esto no tiene Nombre, TVN)

Para el Colegio de Dentistas el título del reportaje emitido por la señal estatal fue desafortunado: “Titular algo como Dentistas sin Vergüenza nos cayó a todos por igual, independiente de lo que se trató el programa, pues deja una sensación sobre la profesión que no nos gustó para nada”, señala Dr. Iribarra.

Con respecto a “chilesónrie” tema central del reportaje, el presidente de los dentistas asegura: “sabemos que existe una serie de problemas entre dicha empresa privada y algunos de nuestros colegas y colegiados. Todo esto está siendo evaluado por nuestro tribunal de ética, y mientras se mantenga ahí no nos corresponde emitir comentarios, pues somos una de las instancias a la que llega el tribunal”. Sin embargo, con respecto de los sistemas que intermedian la atención odontológica “a nosotros como colegio de dentistas, nos parece mucho mejor la relación directa del dentista con su paciente”, finaliza el Dr. Iribarra.



JORNADA INTERNACIONAL

Facultad de Odontología - Universidad de los Andes

18 y 19 de Octubre de 2012 · Aula Magna Edificio Biblioteca
Av. San Carlos de Apoquindo 2.200 / Las Condes - Santiago

"De la Teoría a la Clínica"

INVITADOS INTERNACIONALES



Dr. JEFFREY OKESON

Jefe del departamento de Ciencias de la salud Oral de la Universidad de Kentucky.

Especialidad en:

- ✓ Oclusión
- ✓ Trastornos TM
- ✓ Dolor Orofacial



Dr. COSME GAY E.

Director del Master de Cirugía Bucal e Implantología Bucofacial, Universidad de Barcelona.

Especialidad en:

- ✓ Cirugía Maxilofacial y Plástica de la Cara
- ✓ Cirugía Oncológica de Cabeza y Cuello



INVITADO NACIONAL



Dr. ANTONIO SANZ

Profesor encargado de los Postítulos de Periodoncia e Implantología, Facultad de Odontología U. de los Andes.

Especialidad en:

- ✓ Periodoncia
- ✓ Implantología Oral
- ✓ Rehabilitación Bío Estética



ALGUNOS TEMAS:

- Reconstrucción de Reborde Alveolar como Complemento a la Cirugía de Implantes
- Avances en Cirugía de Terceros Molares · Manejo de Trastornos Temporomandibulares

CONCURSO DE POSTERS: Trabajos de Investigación y Casos Clínicos.

INFORMACIONES E INSCRIPCIONES EN: www.jornadaodontologia.cl

ORGANIZA



Universidad de
los Andes
Facultad de
Odontología



SOCIEDAD
DE TRASTORNOS
TEMPOROMANDIBULARES
Y DOLOR OROFACIAL



SOCIEDAD DE CIRUGÍA Y TRAUMATOLOGÍA BUCAL
Y MAXILOFACIAL DE CHILE

PATROCINAN



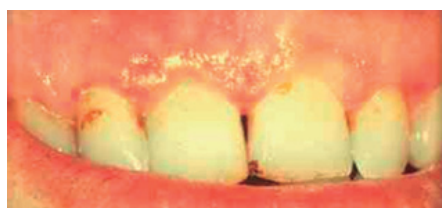
Sociedad de Prótesis y
Rehabilitación Oral
de Chile



Sociedad de
Implantología
Oral de Chile[™]

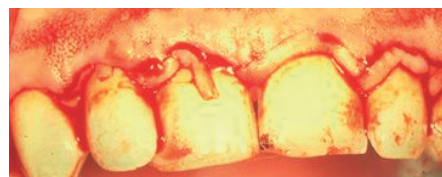
Contacto e Informaciones: (56 2) 792 40 30 Fax (56 2) 792 39 40 / angelica@produccionesunidas.cl

Presentación de Caso de estudio Periodontal

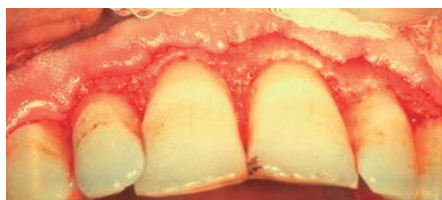


• El tratamiento comenzó con las técnicas no-quirúrgicas de introducción de higiene oral, raspaje supra y sub-gingival y alisado radicular de los dientes afectados.

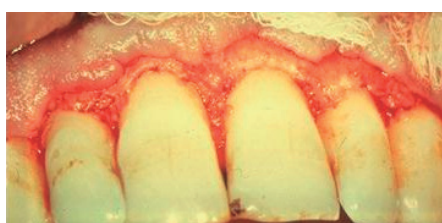
• Las bolsas profundas persistieron y se indicó cirugía en la región anterosuperior.



• El paciente bajo cirugía del colgajo periodontal. Se realizó una incisión oblicua inversa vestibular y palatina desde 13 a 23.



• A continuación de la incisión oblicua, el colgajo se levantó para revelar el hueso crestal. El tejido de granulación ha sido removido y las raíces se alisaron.



• A la finalización de la cirugía, fueron dadas instrucciones postoperatorias. Estas eran:

- Enjuague bucal diario con clorhexidina,
- Cepillado de dientes cuidadoso y suave,
- No realizar limpieza interdental en el área suturada,
- Indicación de analgésico.

Dr. Trevor Walsh - Sección de Cirugía Dental Restaurativa, Universidad de Sheffield.

Dra. Linda Davis - Sección de Cirugía Dental Restaurativa, Universidad de Sheffield.

<http://www.derweb.co.uk/>

- Paciente masculino de 32 años de edad.
 - Quejándose de hinchazón y drenaje entre 12 y 11, con sangrado generalizado durante el cepillado.
 - Ninguna historia médica pertinente.
 - El examen clínico reveló profundidades de bolsa de 4-7 mm con la arcada anterosuperior más severamente afectada. Los dientes anteriores superiores demostraron movilidad de Clase 2.
 - Absceso drenando claramente visible entre 12 y 11.
 - Se hizo un diagnóstico de periodontitis del adulto.
- A continuación se detallan diferentes fases de tratamiento.



• Aunque la cicatrización todavía está desarrollándose en el área quirúrgica, la prueba de profundidad de bolsa es ahora de 0-3 mm y todos los síntomas iniciales han sido resueltos.

• Las imágenes 3 y 4 muestran dos vistas de la cirugía terminada.

**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



La Importancia de la “Nueva” Contabilidad

Para muchos profesionales independientes, como la gran mayoría de los odontólogos, la contabilidad es una tarea que se debe realizar porque hay que pagar los impuestos y no llevarla puede significar un problema.

Claro está, que también se trata de declarar lo menos posible dentro de los márgenes que lo permitan, de manera de quedarse con mayor liquidez en el bolsillo, a la vez ser un “sano” contribuyente. La contabilidad es mucho más que una obligación tributaria; es una gran herramienta que permite conocer el pasado y presente de la clínica, a la vez de una proyección hacia dónde se quiere llegar como empresario independiente.

En las distintas asesorías que me ha tocado realizar, muchas veces nos encontramos con doctores que no tienen claro los montos del dinero que ganan para su uso personal diferenciado del que ganan como empresarios odontológicos. Tampoco tienen claro una estructura de costos, ya que muchas veces se margina “al ojo”, o se cobra según sea el paciente. Algunos doctores cobran sus atenciones profesionales de acuerdo a la estructura entregada por el Colegio de Cirujano Dentistas, lo que en realidad es bastante poco recomendable, ya que una cosa es el costo de una herramienta y otra cosa es entender cómo inciden los costos totales de la clínica. Es decir, lo que significa el gasto de energía eléctrica, agua, gas, arriendo, sueldos, impuestos, préstamos, intereses, pago de proveedores, retiros como socios, etc. Ninguno de estos gastos está considerado dentro de las propuestas de precios del Colegio, las que tienen un gran sentido y valor, pero no apuntan a una ayuda hacia el **empresario – dentista**.

La Contabilidad es una excelente herramienta que permite a todo dentista administrar de forma profesional los flujos de cajas, los costos, las cuentas por pagar y por cobrar, los pasivos, los activos, sus propios ingresos, y como si fuera poco, le ayuda a tomar decisiones respecto del manejo administrativo de su **clínica – empresa**. En la edición de mayo del **webdental.cl Boletín Informativo**, hablamos de la importancia de contar con profesionales que apoyan a profesionales: en nuestro caso, encontrar a las personas que ayudan a los **dentistas-empresarios** a tomar decisiones que les permitan lograr las metas empresariales y fortalecerse en un mundo cada vez más competitivo en la odontología.

LOS TIEMPOS MODERNOS:

La contabilidad como la gran mayoría la conocemos, fue creada hace unos 4 siglos y curiosamente la metodología no ha sido mucho lo que ha cambiado. Sin embargo, las globalizaciones de las negociaciones,

es decir, todo lo que tiene que ver con importaciones y exportaciones, las formas de armar negocios para empresarios internacionales, y las formas de entender los estados de resultados y los criterios contables (que cambian de un país a otro), hicieron que se desarrollara una metodología que es hoy internacional, y es posible que sea entendida por chinos, rusos, alemanes, ingleses, chilenos y prácticamente la gran mayoría de los países del mundo. Este sistema se conoce como las I.F.R.S. (International Financial Reporting Standards), Normas Internacionales de Información Financiera y son modelos contables de aplicación orientados a igualar las prácticas contables entre los distintos países. Pero **¿qué importancia tiene este nuevo sistema para un odontólogo?** La respuesta es bastante importante, considerando que hay una obligatoriedad de puesta en marcha para todo tipo de empresa (recordemos que siempre hablamos del **odontólogo-empresario** y de la **clínica-empresa**). Los bancos fueron las primeras instituciones en cambiar sus sistemas contables, y la SVS (Superintendencia de Valores y Seguros) acordó a partir del 1° de enero del 2008 que las empresas emisoras de valores cambien a estos nuevos estándares. Por su parte, el Colegio de Contadores de Chile está comprometido con las empresas de distintos tamaños a la adopción integral, explícita y sin reservas a la correspondiente nueva normativa. Buscando palabras más simples, significa que cuanto negocio y empresa existe en nuestro país, deberá llevar todo su sistema contable bajo estas nuevas Normas. Si bien es cierto que el tema de las fechas de puesta en marcha aún está siendo “negociado” entre los grandes organismos que controlan todos nuestros tributos (Servicio Impuestos Internos, Contraloría, incluso la participación del Ministerio de Hacienda), se entiende que en un plazo promedio de 24 meses todos estaremos bajo las I.F.R.S.

UN SISTEMA DEFINITIVAMENTE NUEVO.

Este nuevo sistema contable (también se conocen como las NIC: Normas Internacionales de Contabilidad) trae muchos cambios a las reglas contables, lo que implica una nueva forma de medir y presentar las operaciones de la clínica. Si bien el negocio no cambia, hay muchos nuevos tecnicismos que permitirán transparentar muchas situaciones que hoy

no son reflejadas en el actual sistema. Demos un rápido vistazo a ciertos temas:

La Moneda Funcional, es un nuevo concepto de registro de transacciones según el contexto económico. Los proveedores de las clínicas son en su mayoría Importadores, compran en dólares pero facturan en pesos, y este cambio de moneda ahora es algo importante a considerar.

Activos fijos, que se definen como todos aquellos activos adquiridos para el funcionamiento de la clínica, y que no fueron comprados para venderlos como el sillón, la lámpara, las bombas, etc. Bajo las NIC, estos equipos son contabilizados de tal forma que pueden llegar a afectar el patrimonio con incrementos o decrecimientos significativos. Incluso pueden afectar la carga impositiva...

Existencias. Debido a que las clínicas dentales “venden” un servicio y no son empresas productivas, la forma de valorar las existencias (materias primas e insumos) se verá afectados por este nuevo sistema. Si bien el impacto numérico es muy leve en lo que respecta a la valorización, resultan bastantes complejos dado que hay efectos sobre el mundo tributario.

Leasing. Esta gran herramienta muy recomendada para adquirir equipamiento, bajo las NIC tiene un tratamiento tan particular, que cuando me tocó estudiarlas simplemente sentía que era mejor borrar lo aprendido para comenzar de nuevo. De hecho la actual NIC 8 que habla sobre este tipo de financiamiento, ya está siendo estudiada para cambiar el tratamiento entre Leasing Financiero y Leasing Operativo, y tiene unos 24 meses de vida. En este caso, los equipos que son arrendados pasan a ser activos pero sin dejar de lado el pasivo financiero.

En definitiva, lo que queremos demostrar en estas pocas líneas, es que **el odontólogo moderno pasa a ser un empresario** que se debe asesorar por profesionales que le ayuden a mejorar su clínica – empresa, de manera de que su labor médica no se vea perjudicada por nuevas técnicas y requerimientos de Gestión y Administración, con el fin de sacar adelante aquella “Misión

Ing. Eugenio Santelices F.
Ingeniero de Ejecución en Marketing UDP
Docente de Economía
Experto en Gestión Empresarial

BENEFICIO EXCLUSIVO!!!

webdental.cl

Obtén tu cuenta corriente SIN COMISIÓN
hasta los 30 años en Banco Itaú
y participa en el sorteo de un espectacular

TABLET

UNICOS REQUISITOS:

- Fotocopia C.I (ambos lados)
- Copia malla curricular
- Certificado último año de estudios

No necesitas demostrar rental



El sorteo se realizará en el
Seminario de Marketing Odontológico
el día sábado 17 de noviembre 2012

Más Información:

N. Eugenio Santelices F.

Cel: 85034635

E-mail: norberto.santelices@itau.cl





Semana de la Chilenidad

Saludamos a nuestros lectores, suscriptores y amigos odontólogos en el mes de la Patria. A todos ustedes, les deseamos un inolvidable 18 de septiembre.

La Empanada

Cuando rompamos con los dientes esa bisagra prolijamente horneada, en ese momento importante y misterioso: ¿Qué encontraré adentro? Porque el arroz no es nada más que arroz y dentro de la carne sólo hay carne, pero más allá de la empanada está la sorpresa y la investigación.

Enrique Santos Discépolo



La Cueca

La Cueca, conocida también como chilena o marinera en otros países de América, es una danza de raigambre arábigo-andaluza.

La Cueca, según estudiosos, es un claro derivado del fandango, pertenece a los bailes de la tierra, y tomó de manera sucesiva los siguientes nombres: zamba, zambacueca, zamacueca, cueca chilena y Chilena.

Algunos folcloristas dan una explicación de tipo zoomórfica al origen y al nombre de la danza, derivándolo de "clueca", creyendo ver en nuestro baile una imitación de los movimientos de una polla requerida por el gallo.

En Chile se baila la Cueca, aproximadamente desde 1824. Aunque por aquellos años su nombre era simplemente "La chilena", muy parecida a la zamacueca, y así es mencionada incluso por Diego Portales hacia 1830.

Con los años, y junto con el afianzamiento de Chile como República, se fue popularizando cada vez más. Pese a ello, en Chile no existía un baile oficial que nos representara, hasta que el 18 de septiembre de 1979, bajo el gobierno militar de la época, según Decreto N° 23, se estableció que la Cueca sea la Danza Nacional de Chile.

La Cueca hace resaltar la gracia, la picardía y la dignidad de la mujer frente a la virilidad, fuerza y espíritu de conquistador del hombre. La pareja, provista de pañuelo que "flamea" al viento, se ubica frente a frente y a una cierta distancia y empieza a hacer una serie de movimientos alrededor de un círculo imaginario. Y aquí es donde comienzan las diferencias: los mineros del carbón, los pescadores del sur, los vaqueros de la zona central, los habitantes de los villorrios del norte y los de la ciudad tienen todos sus propios movimientos que le dan a la cueca el carácter especial de su región.



La Fonda

"Las fondas o chinganas eran los lugares de entretenimiento del bajo pueblo, establecidas en terrenos abiertos o en sitios más o menos privados. Allí se reunían en los días festivos para gozar extraordinariamente, haraganear, comer buñuelos fritos en aceite, y beber diversas clases de licores, especialmente chicha, al son de una música bastante agradable de arpa, guitarra, tamborín y triángulo, que acompañaban las mujeres con canciones ya amorosas o patrióticas. Los músicos se instalaban en carros generalmente techados con caña o paja, y tocaban sus instrumentos para atraer compradores a las mesas cubiertas con tortas, licores, flores, etc., que los parroquianos compraban para su propio consumo o para las mozas a las cuales deseaban agradar".



El Huaso y el Campo

*El olor de la mañana, el pan horneado, los huevos frescos.
Los animales han comenzado a entonar sus sonidos
El sol alumbra tímidamente la tierra
y hace su entrada al establo, el huaso campesino.*

*Los sauces aún no lloran a los pies del arroyo.
Se han quedado dormidos con el susurro del viento
y ni el gruñido de la chancha, ni el relincho de la yegua
logran remecer sus cimientos.*

*Vibra la tierra, campo de arado y maíz.
El huaso campesino, acaba el día
Manejando los bueyes tranquilo,
con su habilidad ancestral concedida.*

*De noche se ha puesto sus botas,
su poncho rojo y negro y sus espuelas
y mientras la guitarra comienza con el rasgueo
se prepara a recibir a su huasa compañera.*

*Flamea la bandera al compás del zapateo
que hace gozar al huaso chileno.
Después de los bailes, el silencio asoma
el viento se aquieta, el campo está sereno.*

Sofía Pollmann F.



El Volantín

Tradicionalmente, los volantines chilenos tienen estructura cuadrada y son hechos de un delgado papel de colores. Sólo usa un hilo ya que debe ser amarrado de sus palillos en forma de trípode invertido. Puede tener cola para hacerlo más estable, sin embargo en las versiones más grandes (pavos) no se le agrega. También puede tener flecos en los costados y aretes (colas más pequeñas) en cada lado, las que pueden ser útiles cuando está descompensado.

Los volantines son elevados usualmente a lo largo del mes de septiembre, mes en que confluyen las condiciones climáticas de la primavera con la celebración de las Fiestas Patrias. De allí que uno de los diseños más tradicionales son aquellos que poseen la figura de la bandera chilena.

Juegos Típicos chilenos

Además de las fondas, la cueca, los asados y los emblemas patrios, en septiembre tiene cabida el aspecto más lúdico de nuestra idiosincrasia, que se expresa a través de la práctica de juegos tradicionales.

Adultos y niños, en algunos casos familias enteras, tanto en zonas urbanas como rurales, se agrupan en torno a objetos simples como un trompo, un emboque, una cuerda, bolitas o volantines, para entretenerse y probar sus habilidades. O participan de competencias como las carreras de ensacados o de tres pies, la gimcana (que agrupa varias pruebas), la rayuela o las tradicionales, y más comunes en las zonas rurales, como son el palo encebado y la persecución del chanco.

No importa cuál juego se escoja, pero para que la celebración dieciochera sea completa no puede faltar, al menos, una de estas pruebas.



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 2012

Duración: 24 horas Cronológicas

Código SENCE: 12-37-8079-21

Mes	Sábados	Días Seguidos
Septiembre	08, 22 y 29	24, 25 y 26
Octubre	06, 20 y 27	22, 23 y 24
Noviembre	10, 17 y 24	26, 27 y 28
Diciembre	01, 15 y 22	17, 18 y 19



Curso de Seguridad en la Operación de AUTOCLAVES

Objetivo del Curso:

Conocer normativa y desarrollar competencias técnicas en los funcionarios, para el uso correcto y seguro de autoclaves.

Dirigido:

El seminario está dirigido a personal operador de autoclave

Días: 29 y 30 de Octubre de 2012 (Días Seguidos) – 13 y 20 de Octubre de 2012 (Días Sábados)

Lugar de Realización: Centro de Eventos Taurus Car, Lord Cochrane N° 198, Santiago.

Inscripción Online: www.iprltda.cl

CURSO DE PROTECCIÓN RADIOLÓGICA PARA EL ODONTÓLOGO

Curso es válido para la obtención de la Autorización de Operación para las personas que utilizan Equipos de Rayos X, de acuerdo a la exigencia del Decreto Supremo N°133 del Ministerio de Salud "Reglamento sobre Autorizaciones para Instalaciones Radiactivas o Equipos Generadores de Radiaciones Ionizantes, Personal que se desempeñe en ellas u opere tales Equipos y otras.

Fechas: 28, 29 y 30 de Noviembre. **Lugar:** Club Providencia, Avenida Pocuro 2878 – Providencia

Duración: 20 horas cronológicas

Inscripción Online: www.iprltda.cl

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



/ipr.prevencionderiesgos



/IPRltda

www.iprltda.cl

Odontología 2.0: El Poder de las Redes Sociales en tu Consulta

"Plataformas como Google Plus, Twitter y Facebook ofrecen grandes posibilidades a los Odontólogos y sus pacientes creando una nueva dimensión para la práctica profesional".

El fenómeno 2.0 representó un cambio en la forma en que usamos la red, evolucionando hacia un modo de comunicación multi direccional, a tiempo real y desde cualquier lugar del mundo. Un cambio propulsado principalmente por las Redes Sociales, la tecnología móvil y la madurez tecnológica de los usuarios.

En la actualidad las redes sociales se convirtieron en el día a día para más de mil millones de personas en el mundo (en américa latina ya existen más de 127.000.000 de usuarios de redes sociales). Es por esto que las empresas, organizaciones y marcas se han volcado masivamente a este medio para compartir, ampliar y mejorar la experiencia con sus clientes.

¿Estamos los Odontólogos preparados para aprovechar este fenómeno?

La Odontología 2.0 representa la integración de las redes sociales a nuestra consulta para crear valor. Basados en un espíritu de colaboración, participación e intercambio con nuestros pacientes y colegas.

Con la incorporación de las redes sociales se obtienen mejoras considerables en la calidad de nuestros servicios brindando cercanía y transparencia, además de enriquecer la experiencia de los pacientes en nuestra consulta y fuera de ella.

Es de gran importancia mencionar que las actividades en redes sociales dentro de un consultorio odontológico deben ser consecuencia del trabajo organizacional previo. Incurcionar en este medio sin una sólida planificación gerencial o la eficiente preparación del personal en el manejo de la tecnología, puede convertirse en pérdida de tiempo, motivación y recursos.

¿Qué podemos hacer en las Redes Sociales?

Aunque no existen fórmulas para el éxito, ya que cada servicio odontológico y sus profesionales son únicos, es altamente recomendable reali-

zar equilibradamente estas actividades:

- Mantenernos en contacto con nuestros pacientes y colegas.
- Mostrar el día a día de nuestra consulta.
- Monitorear las necesidades de nuestros pacientes en cuanto a servicios.
- Identificar a tus posibles pacientes.
- Publicitar nuestros servicios y hacer promociones.
- Compartir información de interés con pacientes y colegas (Imágenes, Documentos, Videos).
- Tele-odontología (Consultas e Interconsulta).
- Empezar campañas de Prevención o Información (Responsabilidad Social).

¿Qué Actividades No Debemos Hacer en Redes Sociales?

- Usarla exclusivamente para auto-promoción u ofrecer servicios. (Son Redes Sociales no Redes de Publicidad).

- Publicar exclusivamente consejos o recordatorios de higiene bucal.

- Sólo publicar información, sin conversar ni interactuar con los miembros de la comunidad en línea.

- Realizar comentarios negativos sobre situaciones con pacientes o colegas.

- Integrar las redes sociales en nuestra consulta va mucho mas allá de publicar información odontológica o consejos de higiene bucal, requiere de preparación y planificación donde una buena base gerencial juega un papel esencial.

La influencia y no la cantidad de seguidores o amigos, es la piedra angular en estas actividades, es el elemento que traerá beneficios a tu consulta, los pacientes y la sociedad en general. Todo se trata de crear y mantener conversaciones.

La Odontología 2.0 es una novedosa filosofía con la que tu práctica profesional puede ir más allá de los parámetros tradicionales, capaz de aplicarse a cualquier modelo de atención sin importar su alcance, recursos económicos o que encuentre en el ámbito público o privado.

Queda de nuestra parte como odontólogos prepararnos adecuadamente y aumentar nuestras fortalezas en esta materia. Es imprescindible en estos tiempos de grandes cambios gerenciar apropiadamente la tecnología como elemento inseparable de nuestra práctica diaria. WD

Por: Dr. Argenis Carmona, fundador y actual CEO de Quirónea, organización que presta servicios de Coaching para profesionales y empresas del Área de la Salud en Venezuela.



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



6 de Octubre 2012

REMODELAMIENTO DE LABIOS ESCULTURA LABIAL



Prof. Dr. Andrés Gaete N.



Aprenda Haciendo

OBJETIVO:

Preparar a los Profesionales de la Salud en la Aplicación de Rellenos y Remodelamiento Labial, en las diferentes necesidades clínicas.

PROGRAMA DEL CURSO:

- Anatomía y fisiología labial
- Labios y estética
- Materiales de relleno y remodelación labial
- Indicaciones y contraindicaciones
- Clasificación
- Anestesia
- Técnicas de aplicación
- Modelado de labios
- Relleno de labios y arrugas peribucales
- Bases legales Odontológicas para Relleno y Engrosamiento de Labio (indicaciones post-operatorias y mantenimiento)

- Perfilado labios
- Mejora asimetría labial
- Embellecimiento de sonrisas
- Eliminación de arrugas peri-orales (surco nasogeniado y código de barras)
- Dar forma, volumen o soporte a tejidos con poca tonicidad
- Complemento a prótesis totales o prótesis sobre implantes
- Sonrisas gingivales

Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro
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.
- Magister 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)
- Magister 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.

COMPLEMENTE ADECUADAMENTE SU ATENCIÓN ODONTOLÓGICA

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia

Matrícula: \$100.000 - descontable del curso

Inversión: \$ 380.000

E-mail: cursos@ciaeso.cl



Certificado Binacional
Brasil - Chile



Consulte nuestro programa de financiamiento

Reserve su Cupo 02. 2319617 | celular: 5. 409 9919