



XII CONGRESO ODONTOLÓGICO INTERNACIONAL DE LAS FUERZAS ARMADAS Y DE ORDEN



COLABORA 2.0 Fotografía Clínica - II Parte



Ver más página 12



Foro Debate Presidencial ¿Quién Responde por mis Dientes en el Próximo Gobierno?

Ver más página 09



Marketing Odontológico ¿En qué negocio está Usted?

Ver más página 06



El más avanzado centro radiológico

- ✓ La mejor definición y resolución de Imágenes (Full HD)
- ✓ Únicos en Chile con entrega de resultados en línea
- ✓ Los mejores precios del Mercado



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

WEBDENTAL.CL
Diagramación y Diseño Gráfico

Venta de Publicidad
ventas@webdental.cl

Suscripciones
suscripciones@webdental.cl

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

Dirección:
Bellavista 0373, Providencia
(Santiago de Chile)
Fono: + (562) 2. 72 57 883
+ (562) 2. 88 63 154
Cel.: +(569) 7.85 24 904

Boletín Informativo:
Es una publicación de:
Pollmann Representaciones SpA

Tiraje: 3.000 ejemplares
Prohibida su Venta



Planean clonar a John Lennon utilizando el ADN de una de sus muelas

El dentista canadiense Michael Zuk, que hace dos años adquirió en una subasta una muela del ex líder de The Beatles, John Lennon, tiene la intención de clonar al cantante, partiendo del material genético contenido en su diente.

Dr. Michael Zuk, que compró la muela por \$32.000 dólares (unos 15 millones de pesos chilenos) en 2011, declara que está colaborando con científicos estadounidenses a los cuales les entregó el "valioso objeto" para que estudiaran el material genético del músico asesinado en 1980.

Según señala el Dr. Zuk para "traer de vuelta a una de las más grandes estrellas del rock", se utilizará el ADN de la pieza dentaria adquirida en la subasta (la cual previamente debe pasar por el proceso de decodificación del material genético) y se esperará a que las tecnologías que clonarán a los mamuts avancen lo suficiente como para permitir la experimentación con seres humanos.

El dentista canadiense, ha reunido una impresionante colección

de dientes de celebridades y está seguro de que tras conseguir el código genético completo de Lennon, se podrá "resucitar a la leyenda de la música rock".

El dentista, fanático de la banda británica, asegura que el costo financiero del proyecto será la inversión más inteligente de su vida. "Estoy muy emocionado cuando pienso en que puedo devolver a la humanidad a una de las estrellas más grandes del rock", comenta.

Pero asumiendo que existiera toda la tecnología necesaria para esta clonación, las dificultades más importantes vendrían de parte de la ética. Organizaciones internacionales del mundo entero se han manifestado en contra de este procedimiento; ONU declara que "la utilización de la clonación para la replicación de seres humanos es éticamente inaceptable y contraria a la integridad humana y a la moral", mientras que la Unión Europea manifiesta que "se respetará el derecho de integridad de la persona, para lo cual queda prohibida la clonación reproductiva de seres humanos". **WD**



Créalo o no, toda la información de este proyecto en el sitio web www.johnlennontooth.com

Suscríbete

Recibe mensualmente la edición impresa de nuestro Periódico de Odontología e importantes Beneficios ...

webdental.cl

Boletín Informativo

Estamos en **Santiago, Viña del Mar, La Serena, Concepción y Valdivia**

y próximamente en **TU CLÍNICA DENTAL...**

Escríbenos a suscripciones@webdental.cl

Llámanos al **+(569) 7 6644 617**

Descarga Gratis Todas las Ediciones de Nuestro Periódico en su Versión Digital...

Más Información en: <http://webdental.cl>



**¡Ahora con agendamiento on-line
desde tu propio sitio web!**



www.dentalink.cl - contacto@dentalink.cl
(+562) 25709995

Redes sociales, la nueva forma de comunicación con tus pacientes



En Chile, y según datos entregados por US Media Consulting, en el año 2012 el 58% de los chilenos tiene acceso a internet. Y de ellos el 93% utiliza su tiempo de navegación en redes sociales- no es raro, entonces, que Twitter y Facebook se hayan convertido en el lugar donde las marcas y los profesionales deben estar para potenciar su presencia y acercarse más a sus pacientes y potenciales pacientes.

En la odontología la situación no es diferente, y al igual que en otros campos profesionales, los dentistas han explorado esta área, buscando como objetivo alcanzar una penetración en el mercado, fidelizando pacientes y a la vez cautivando a potenciales pacientes. Y estas mismas redes tienen finalidades distintas, como por ejemplo, LinkedIn permite conectarse con profesionales de distintas partes del mundo, creando una poderosa red de networking, en la que se albergan no solo "colegas" sino que universidades, laboratorios, clínicas y servicios para odontólogos como **Dentalink**.

Facebook es la red que permite más interacción con pacientes, por no es de extrañar, que hoy las empresas y profesionales están invirtiendo en publicidad por esta red social. El mismo estudio señala las ventajas de publicitar servicios y productos por internet es mucho más efectivo, dada su interactividad y cercanía. Es una muy buena estrategia tener perfiles profesionales y comerciales en estas redes, porque una parte importante de la gente busca servicios de odontología por estos medios.

En Chile, se pueden encontrar en Twitter diversos perfiles de profesionales y organizaciones ligadas a la odontología, entre las que destacan: **Dentistas por Chile** (@DENTISTASXCHILE), **Chile Dentistas** (@ChileDentistas1) y **WebDental** (@webdental_cl). Ellos han encontrado en esta y otras redes un canal de comunicación efectiva y que hoy está siendo utilizada cada vez más.

EXPODENT 2014

Ante la presencia de los máximos directivos y organizadores de Asociación Gremial del Comercio Dental (ACODENT A.G.) e Interexpo, se realizó el lanzamiento de la segunda versión del Punto de Encuentro del Comercio Dental, **Expodent 2014**.

La muestra se llevará a cabo los días 23 y 24 de mayo 2014, en Espacio Riesco. Y, a meses de su realización, ya cuenta con el 90 por ciento de su superficie comprometida, esperando reunir a más de 4 mil profesionales del sector junto a la exhibición de más de 80 de las principales empresas del área.

Expodent 2014 ofrecerá además en sus 5 mil m2 de superficie las más innovadoras soluciones y avances tecnológicos en materia de salud bucal, junto con exhibir modernas alternativas e información sobre especialistas, proveedores, productos y servicios dentales.

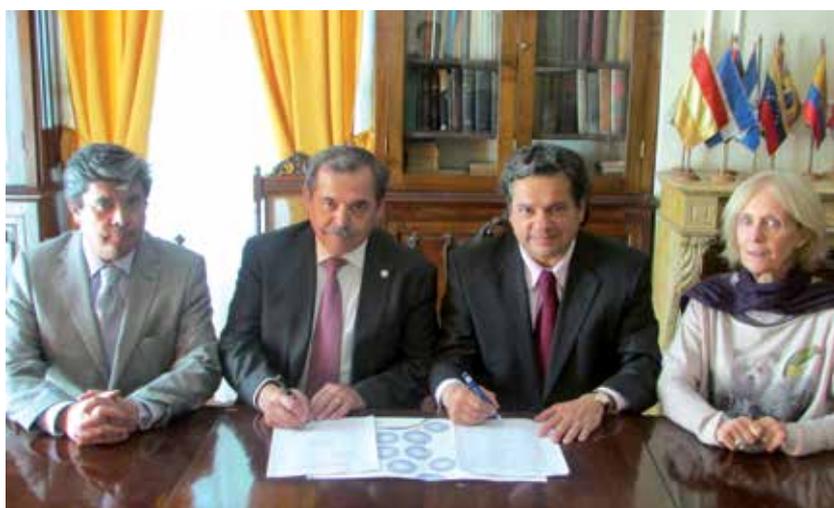
En la actualidad ACODENT la integran: **3M, BEYS, Bomm, Buhos, Cila, CLANDENT, COA, Dental Laval, Dentsply, DIPROMED, Express Dent, Exprodental, Gemco, Hofmann Medical Ltda., MAYORDENT, M-DENT, Medicaltek, Pareja Lecaros, Sintec Ltda., Surdent, Tecnoimport e INMED.**

En forma paralela a Expodent 2014 se realizará el Congreso Científico Internacional del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile. **WD**



En la fotografía: la Directiva de Acodent; José Miguel Guillemot, presidente; Pablo Zúñiga, vicepresidente; Karen Cila, tesorera; Daniel González, secretario; Víctor Venegas, director; y José Miguel Soto-Luque Director Ejecutivo Interexpo.

X Congreso Científico Internacional de Odontología



En la fotografía de izquierda a derecha: **Dr. Luis Felipe Jiménez**, 2º vicepresidente del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile y Presidente del Comité Organizador del X Congreso Científico Internacional de Odontología; **Dr. Roberto Iribarra**, Presidente Nacional del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile; Sr. José Miguel Soto Luque, Director ejecutivo Interexpo; y Dra. María Eugenia Valle, 1ª Vicepresidenta del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile

En forma paralela a Expodent 2014 se realizará el Congreso Científico Internacional de Odontología, organizado por el Colegio de Cirujanos Dentistas, el cual espera congregar a más de 800 profesionales de todo el país.

Entre las novedades de esta nueva versión se cuenta la destacada participación de la doctora y directora de Biomateriales Dentales en SUNY de la Facultad de Medicina Dental Universidad de Buffalo, **Dra. Sibel Antonson**, quién dictará la charla "Restauraciones Directas en Odontologías".

Para llevar a cabo el congreso, el colegio profesional suscribió un convenio con Interexpo, de manera que ésta sea la entidad que colabore con toda su experiencia en la planificación, así como en la inversión necesaria para su realización.

El congreso estará presidido por el Dr. Luis Felipe Jiménez, con el que a su juicio "el Colegio de Cirujanos Dentistas de Chile aspira a posicionarse como un referente a nivel nacional. Tanto en el aporte al conocimiento científico de la profesión como en la participación de nuestros colegas y estudiantes de odontología de todo el país". **WD**

RDI Técnica que revolucionó la Carga Inmediata Unitaria

TEMARIO

- Requerimientos de alta estética en carga inmediata unitaria
- La estética Rosa y su relación con la pérdida de contorno vestibular
- Último avance en carga inmediata RDI
- Descripción de la técnica RDI
- Qué hacer con los GAP en carga unitaria
- Tipos de injerto a utilizar
- Casos Clínicos
- Discusión



DR: GIULLIANO RONDANELLI A.

- CIRUJANO DENTISTA U de Chile 1985**
- Docente de Post-Grado de Cirugía y Rehabilitación en Implantología - Universidad Andres Bello
 - Magister en Cirugía de Implantes UNAB
 - Magister en Rehabilitación sobre Implantes UNAB
 - Docente del Magister de Rehabilitación UNAB
 - Docente del Magister de Cirugía de Implantes UNAB
 - Dictante de Conferencias Nacional e Internacional

**miércoles
20 de Noviembre**

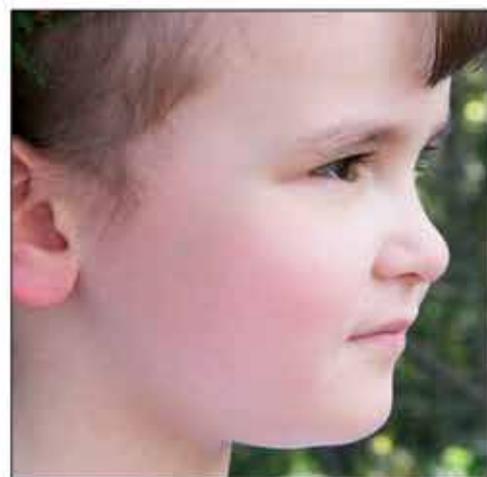
Valor: \$ 15.000 - Horario: 19:00 - 21:30 hrs.
CLUB PROVIDENCIA - Av. Pucuro 2878, Providencia
Estacionamientos Disponibles

INSCRIPCIONES:
Sra. Claudia Luna - Fonos: +(562) 27952260 / +(562)27952264
mail: claudialuna@bywgroup.com

f implantes dentales byw

SOCIEDAD CHILENA DE ODONTOPEDIATRIA

SOLUCIONES ESTÉTICAS Y FUNCIONALES EN ODONTOPEDIATRIA



VIERNES 22 DE NOVIEMBRE 2013
LUGAR: CASA PIEDRA

Avda. Josemaría Escrivá de Balaguer 5600, Vitacura, Santiago.

www.odontopediatria.cl

 **02-2223 5139**



PROFESOR INVITADO INTERNACIONAL

Dr. Roberto Valencia.
Especialista en Odontopediatría,
U. de Texas San Antonio.
Profesor de Maestría
en Odontopediatría,
Universidad de Mexico.

EXPOSITORES NACIONALES:

Dr. Rodrigo Casassus Farran,
Especialista en TTM y dolor Orofacial.

Dra. Karen Rappoport Wurgaft
Especialista en Ortodoncia.

Klgo. Alejandro Fernández de la Reguera
Magist. Fisiopatología cráneo-mandibular.

VALORES

Socios SCHOP y alumnos: \$40.000.
No socios: \$60.000.

TRANSFERENCIA O DEPOSITO BANCARIO

Beneficiario: SOCIEDAD CHILENA DE ODONTOPEDIATRIA
RUT : 71.475.000-3
Cuenta Corriente Banco de Chile N° 162-68601-03
Enviar copia a schop@odontopediatria.cl

Auspician:

3M ESPE

Colgate

Oral-B

DENTAID
Expertos en Salud Bucal

MAVER PHARMA
MEJORANDO LA SALUD

pola SDI

Dr. Andrés Cordero Gutiérrez
Cirujano Dentista
Docente Universitario de Gestión en Odontología & Liderazgo
Director Ejercer

¿En qué negocio está Usted?

Quizá uno de los errores más increíbles en los que uno puede caer es no comprender en que negocio se está operando. Algo que puede ser y parecer increíble ocurre de manera más frecuente de lo que usted imagina. Es más, ocurre a todo nivel, en todas las industrias y, por supuesto, también en ámbito de la salud.

Theo Levitt, considerado como gestor y un referente del marketing moderno, escribió hace más de 50 años un artículo titulado Marketing Myopia, dónde afloró por primera vez la pregunta ¿en qué negocio está? En él, Theodore Levitt analizaba con particular sensibilidad los contextos de los negocios y exponía diversos ejemplos de cómo el no comprender el negocio en el que se está puede hacer tomar decisiones estratégicas equivocadas.

El clásico ejemplo es el del ferrocarril en Estados Unidos. **Ellos tenían definido que estaban en el negocio de ferrocarriles.** En consecuencia, toda su estrategia se construyó en base al entendido que sus clientes eran quienes utilizaban el ferrocarril y su competencia eran otros ferrocarriles. Así, cuando comenzaron a disminuir sus ventas, la única explicación que encontraron fue que el mercado, y su segmento, estaba saturándose, es decir, no había espacio para más ferrocarriles.

Pero la verdad era otra, y era que **ellos se encontraban en el negocio del transporte.** Esta nueva condición les permitió definir que sus clientes eran todos aquellos que necesitaban transporte, ya sea para ellos mismos o para su mercadería, y no sólo

quienes utilizaban el ferrocarril. Además **pudieron comprender que su competencia no era sólo otro ferrocarril, sino además los automóviles, los aviones y los barcos o cualquier otro medio de transporte de carga o pasajeros.**

Es que al comprender con claridad el negocio dónde se encuentra operando se obtienen definiciones básicas y fundamentales tales como lograr establecer quién es tu cliente y quién es tu competencia.

Ahora, **¿de qué manera se aplica esto a nuestro quehacer?** Pensemos que usted se desempeña como odontólogo endodoncista en su clínica privada. En este caso parece bastante claro que nos desvolvemos en la industria de la salud, particularmente en ámbito de la odontología. Usted está en el negocio de la endodoncia. Su cliente es un paciente que acude a atención, pero también es el odontólogo quien le derivó el paciente. Su cliente-paciente y su cliente-colega necesitan puntualmente de una atención específica de alta habilidad y conocimiento técnico. En este caso, su competencia es otro endodoncista que ofrezca capacidades similares.

Pero, **¿qué pasa si usted se dedica a la rehabilitación con énfasis en la estética?** Pues bien, usted ya no está en el negocio de la salud. Tampoco está en el negocio de la odontología, la rehabilitación o los implantes. **Usted está en el negocio de la imagen.** Lo que usted vende ahora es imagen personal y, por ello, sus clientes no son sólo quienes desean ir al dentista, sino todos aquellos que buscan

mejorar su apariencia. Es más, su competencia ya no es solamente otro odontólogo que se dedica a la estética. Ahora usted está también compitiendo con el cirujano plástico, la cosmetóloga, el peluquero, el solarium, el manicurista, los distribuidores de ropa, de cremas, etc.

¿Se imagina lo que puede pasar si transcurre su vida ejerciendo con la idea equivocada de quién era su cliente y quién era su competencia? Muchos profesionales odontólogos se encuentran trabajando sin cuestionarse esto. Desafortunadamente ellos, más temprano que tarde, están destinados al fracaso, especialmente ahora dada la realidad de la profesión en nuestro país.

Pues bien, ahora usted puede cuestionar sus supuestos y definir con claridad si su cliente y su competencia son quienes usted creía. **WD**

TU SITIO WEB PROFESIONAL
DISEÑADO POR EXPERTOS!!!

WEBDESIGNER PROFESIONALES SERVICIOS ATENCIÓN AL CLIENTE OPERING

DISEÑOS ESPECIALIZADOS PARA CLÍNICAS DENTALES Y ODONTÓLOGOS

TU SITIO WEB OPTIMIZADO PARA APARECER DENTRO DE LOS PRIMEROS LUGARES DE Google

GARANTÍA Y RESPALDO WEBDENTAL.CL

webdental.cl

Más Información en: contacto@webdental.cl y en el Celular: +(569) 78624904

POSTULACIÓN 2014



UNIVERSIDAD
SAN SEBASTIAN

POSTGRADOS

MAGÍSTER

- Magíster en Educación Universitaria para Ciencias de la Salud.

POSTÍTULOS DE ESPECIALIZACIÓN ODONTOLÓGICA

- Postítulo de Especialización Odontológica en Radiología Oral y Máxilo Facial.
- Postítulo de Especialización Odontológica en Implantología Dento Maxilar.
- Postítulo de Especialización Odontológica en Rehabilitación Oral: Protésica, Estética e Implantológica.
- Postítulo de Especialización Odontológica en Ortodoncia y Ortopedia Dento Máxilo Facial.
- Postítulo de Especialización Odontológica en Periodoncia, Medicina Bucal e Implantología Quirúrgica.

- Postítulo de Especialización Odontológica en Endodoncia.
- Postítulo de Especialización Odontológica en Cirugía y Traumatología Bucal y Máxilo Facial.

DIPLOMADOS

- Diplomado en Fotografía Clínica.
- Diplomado en Implantología Oral Quirúrgica y Protésica.
- Diplomado en Endodoncia en Molares.
- Diplomado en Endodoncia Clínica: Preparación Mecanizada.
- Diplomado en Rehabilitación sobre Implantes.

INFORMACIÓN Y POSTULACIONES

postgrado@uss.cl · www.postgrados.uss.cl

☎ 600 300 1400 🐦 @PostgradosUSS

XII Congreso Odontológico Internacional de las Fuerzas Armadas y de Orden

Durante los días 22, 23 y 24 de octubre, se realizó el XII Congreso Odontológico Internacional de las Fuerzas Armadas y de Orden. Organizado por el Ejército de Chile, el evento contó con la destacada participación como expositores de **Dr. Lorenzo Vanini** (Italia), **Dr. Luc Portalier** (Francia), **Dr. Israel Chilvarquer** (Brasil), **Dr. Jorge Uribe** (Argentina), **Dra. Estefania Martignon** (Colombia) y **Dr. Carlos Araujo** (Brasil).

El Congreso Odontológico de las Fuerzas Armadas, que en total reunió a más de 500 odontólogos uniformados y civiles, permitió además la presentación de interesantes Temas Libres y Conferencias de ponentes nacionales.

Para el Coronel **Dr. Fernando Larraín Fuenzalida**, presidente del XII Congreso Odontológico Internacional de las Fuerzas Armadas y de Orden, el evento cumplió plenamente con las expectativas "Nos sentimos tremendamente orgullosos de la organización y del logro al cumplimiento de los objetivos planteados desde el comienzo. Este evento, ha sido un gran éxito desde el punto de vista de la concurrencia. Destacando fundamentalmente la gran afluencia de público en términos de odontólogos presentes, tanto los pertenecientes a la FFAA y de orden, como aquellos odontólogos civiles que han venido a satisfacer sus necesidades científicas.

Precisamente haciendo referencia a la calidad científica del Congreso, el Dr. Larraín indicó "Desde el punto de vista de los concurrentes hemos recibido permanentes felicitaciones. La gente está muy contenta, ha satisfecho plenamente sus expectativas, y desde el punto de vista de los expositores creo que están sorprendidos de ver los auditorios permanentemente llenos".

Por su parte, el Coronel **Dr. Mario Acevedo Vásquez**, coordinador general del XII Congreso Odontológico Internacional de las Fuerzas

Armadas y de Orden, indicó "Estamos felices de haber brindado a nuestros colegas un congreso de un alto valor científico, como también una instancia de camaradería para uniformados y civiles(...) Desde un principio, nos propusimos hacer un evento de real beneficio para todas las especialidades desde la prevención hasta la rehabilitación, llegando a la implantología que en el último tiempo ha tomado un gran auge en los tipos de tratamientos y en la parte estética". **WD**



SERVICIOS PUBLICITARIOS

Para el Área Odontológica

www.webdental.cl Cel.: (+569) 7 852 4904

+ Contamos con más de **13.000** contactos de odontólogos en nuestro país

+ Más de **5** años entregando información a los dentistas en Chile



En Chile están cada vez más decididos a subir su Nivel Científico

Palabras de Dr. Jean Luc Portalier

Estuve en Chile el 2007 y esta vez me parece que está incluso mejor. Me encanta venir a Sudamérica. Vengo de un pueblo del sur de Francia, y estoy seguro de que la gente que vive en Chile, como nosotros, disfruta del sol y lleva la música en el corazón. Es muy agradable estar aquí.

Con respecto al nivel de la odontología en Chile, el miembro de la Academia Internacional de Estética Dento Facial, indicó "Pienso que Chile es un país en crecimiento, en el cual cuenta con Sistema de Salud Bucal organizado, lo que se demuestra en la forma en que buscan traer al país expositores de muy buena calidad. Sin dudas, esto indica que en Chile están muy decididos a elevar su nivel científico, lo cual es muy bueno, ya que se puede traducir en que están buscando la excelencia.

¿Qué consejos podría darle a los odontólogos chilenos?

Bueno, tengo sólo un consejo para los dentistas jóvenes de Chile y es el mismo que les doy a mis estudiantes al rededor del mundo y es que el éxito y la experiencia en el ámbito dental toma tiempo, deben tener una mente abierta y necesariamente viajar y trascender las fronteras, siguiendo la educación que lo permita maneterse actualizado.

El Dr. Portalier, finaliza sus palabras con un "le deseo a la comunidad dental del Chile que tengan brillantes mañanas y una gran cantidad de sonrisas felices junto con sus familias, amigos y por supuesto en sus clínicas dentales". **WD**



El Dr. Jean Luc Portalier es Cirujano Dentista de la Universidad de Marsella, Francia y doctorado de la Universidad de Génova, Suiza.

Es Miembro de la Academia Europea de Estética Dental, la Academia Americana de Odontología Cosmética (AACD). Además es autor de "Practical Periodontics" y "Aesthetic Dentistry".

Foro Debate Presidencial

¿Quién responde por mis dientes en el próximo gobierno?

El pasado martes 22 de octubre en el Auditorio del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile, se realizó el Foro Debate Presidencial ¿Quién Responde por mis Dientes en el Próximo Gobierno?

En la ocasión, representantes de los comandos de Michelle Bachelet, Evelyn Matthei, Marco Enríquez Ominami, Marcel Claude, y Roxana Miranda, presentaron sus propuestas en materia de salud bucal para dar alternativas al 70% de chilenos que no tienen acceso a atención dental.

Durante la mesa redonda, los representantes de quienes aspiran al sillón presidencial de nuestro país, se pronunciaron sobre las seis propuestas del Colegio de Cirujano Dentistas de Chile para el periodo 2014-2018 (el acceso integral en salud bucal a través del sistema libre elección de FONASA; el aumento de los cargos y de la infraestructura en el sistema público; la creación de la Dirección Odontológica Nacional; la realización de un Diagnóstico Nacional de salud bucal; la acreditación obligatoria de todos los programas de Odontología en el país y el examen nacional obligatorio de odontología).

A la cita asistieron Dra. Miriam Allende (comando de Michelle Bachelet), Dr. Mario Villalobos comando de Evelyn Matthei), Dr. Manuel Ipinza (comando de Marco Enríquez-Ominami), Eduardo Gutiérrez (Comando de Roxana Miranda) y Andrés Hidalgo (comando de Marcel Claude). **WD**

El evento fue transmitido vía streaming. El Registro Audiovisual del evento lo puedes encontrar en:

www.webdental.cl/debate



Somos **ESPECIALISTAS** en **MARKETING DIGITAL**
Desarrollamos Campañas de Publicidad Online, Diseño WEB,
Mail Marketing, Posicionamiento en **Google**

DESTINO CORRECTO Y EFECTIVO



1^{ER} CONGRESO INTERNACIONAL DE IMPLANTOLOGÍA Y ODONTOLOGÍA ESTÉTICA

NEW YORK UNIVERSITY COLLEGE DENTISTRY EN CHILE

13 Y 14 DE DICIEMBRE 2013

INTER-CONTINENTAL
HOTELS AND RESORTS

EXPOSITORES INTERNACIONALES



DR. STEPHEN CHU



DR. DEAN VAFIADIS

INSCRIPCIONES

Registra tus datos en nuestro formulario para inscribirte en nuestro congreso o para recibir más información.

CONGRESO.CEFOE.COM

CEFOE.ODONTOLOGIA

@CEFOEDENTAL

INFORMACIONES

CONTACTO

Uriel Eventos
Mail: congreso@cefoe.com
Fono: +56 2 23789920 | +56 9 971662723

HOTEL INTERCONTINENTAL

Av. Vitacura 2885 Las Condes
Santiago, Chile

ORGANIZA:



NYU Dentistry



CON EL APOYO ACADÉMICO DE LA FACULTAD DE ODONTOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD MAYOR

AUSPICIADORES:

3M ESPE

BIOMET 3i
PROVIDING SOLUTIONS - ONE PATIENT AT A TIME

pi

Una empresa Zimmer Holdings.
zimmer dental

Developed By Pii Brdnemark

Nueva Directiva ANACEO

Durante la decimocuarta Asamblea de la **Asociación Nacional Científica de Estudiantes de Odontología ANACEO**, se realizó la elección de la nueva directiva, que regirá hasta octubre 2014.



La nueva Directiva de ANACEO, estará formada por:

Presidente: **Francisco Pérez** (U. de Concepción)
Vicepresidente: **Sebastián Lobos** (U. Mayor Santiago)
Secretario **General: Patricio González** (U. de Talca)
Fiscal: **Juan Carlos Caro** (U. Viña del Mar)
Tesorero General: **Gonzalo Riffo** (U. Mayor Temuco)
Secretaria Científica: **Valeska Fariña** (U. de Chile)
Secretario Comunicaciones: **Leonardo Meza** (U. San Sebastián, Concepción)

- ¿Cuáles son los Objetivos que se ha trazado esta nueva directiva?

El objetivo principal del nuevo directorio es incentivar a los alumnos de pregrado a realizar trabajos científicos y aumentar la calidad de los mismos, teniendo como etapa final su publicación. Trabajaremos para unificar criterios para el funcionamiento efectivo de las sociedades científicas de estudiantes de odontología, brindando el apoyo necesario a Universidades miembros de ANACEO, fomentando mayor interés por el área de la investigación.

- Con respecto a la Actualización Científica, ¿Qué propondrá ANACEO para el 2014?

Como ANACEO queremos facilitar y potenciar las distintas actividades internas y también aquellas de carácter nacional de las sociedades científicas miembros de la asociación, las cuales son nicho para la presentación de trabajos que sin duda aportan a una constante actualización científica. Además trabajaremos para potenciar la utilización del método científico entre los estudiantes a través de manuales elaborados como asociación.

- ¿Qué pasará con los trabajos de investigación, por ejemplo con los presentados en CONADEO?

Uno de los objetivos principales de este directorio es potenciar la publicación de los trabajos presentados en CONADEO y también en los congresos propios de nuestros miembros, ya que es la mejor forma en la que se puede contribuir efectivamente al desarrollo científico odontológico. Junto con esto, pondremos a disposición pública los libros de resúmenes de las actividades mencionadas a través de nuestra página web. **WD**



Francisco Pérez, Presidente de ANACEO



“La Radiología es la única forma de diagnosticar enfermedades que no se ven a simple vista”



Dr. Ignacio Glaría

Los odontólogos especialistas en Radiología Oral y Máxilo Facial apoyan la función de todas las demás especialidades odontológicas. Sólo a través de la radiología los dentistas son capaces de ir más allá y comprobar enfermedades que no son visibles para el ojo humano. Así, se pueden tomar mejores decisiones a la hora de proponer un tratamiento odontológico a las distintas patologías.

En la siguiente entrevista, el reconocido especialista en el área, el **Dr. Ignacio Glaría**, Director del Postítulo de Especialización Odontológica en Radiología Oral y Máxilo Facial de la Universidad San Sebastián, nos explica con mayor profundidad lo esencial que se ha convertido la radiología en los casos odontológicos.

¿Cuándo decide convertirse en un especialista en radiología?

Era muy joven cuando me interesé por el área de la radiología. De hecho, tenía sólo un año como odontólogo profesional cuando tomé la decisión de especializarme. Ya en ese tiempo me di cuenta lo fundamental que es la radiología ya que esta área apoya a todas las demás para cumplir con nuestro fin que es mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes.

Desde mi posición, logro hacer que las personas que padecen alguna afección bucal logren saber con anterioridad a una intervención qué es lo que padecen y así, saber cuál es la mejor solución al problema. Por eso siempre he dicho que la radiología es fundamental no sólo para la odontología, sino que también para la medicina y todos los pacientes.

Es cierto que es fundamental, pero ¿qué tan importante es la radiología en la odontología?

Para una gran cantidad de pacientes, la radiología ha sido esencial ya que es la única manera de la que se dispone para visualizar lo que clínicamente no podemos ver. ¿Cuántas veces los pacientes han sentido molestias en sus dientes y cuando se han visto no encuentran nada? Un ejemplo muy simple son las muelas del juicio que se ubican debajo de las encías. Es imposible saber en qué estado se encuentran si es que no es a través de la radiología.

Lo mismo ocurre para las caries dentales,

una de las patologías orales más comunes en todo nuestro país. Muchas veces ocurre que las caries recién son encontradas gracias a la sensibilidad que comienzan a sentir las personas que las padecen, no así porque sean visibles. Tal como estos ejemplos podemos encontrar bastantes que justifican la importancia de la radiología.

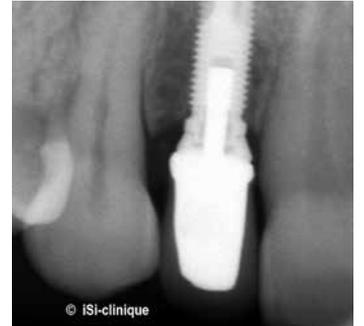
¿Qué ventajas tiene un odontólogo especializado en radiología sobre otros?

Un odontólogo especialista en radiología tiene la capacidad de tener amplios conocimientos debido a la relación que existe entre él y todo el resto de las especialidades odontológicas que existen. Luego de encontrar, a través de la radiología, la patología que aqueja a tal o cual paciente, éste es derivado al especialista adecuado a su enfermedad.

En este sentido, el especialista radiólogo debe estar al tanto de las distintas especialidades que existen y los posibles tratamientos que hay para las distintas patologías. De esta forma, debe estar preparado para enfermedades de todo tipo de modo que el paciente obtenga la solución más adecuada posible.

¿Qué viene en el área de la radiología en el futuro?

Poco a poco la radiología en nuestro país, y en todo el resto del mundo, comenzará a aplicar la robótica y el manejo automatizado para sus tratamientos. Esto es lo que se vislumbra para el futuro no sólo de los odontólogos sino que para todas las profesiones del área de la



salud.

¿Cómo está Chile en comparación con países latinoamericanos en esta área?

Nuestro país constantemente ha sabido acostumbrarse y asimilar las distintas innovaciones que ha habido que, por lo demás, son vertiginosas gracias a las nuevas tecnologías. En este sentido, nuestro país siempre ha tenido una excelente calidad en el área de la radiología, llegando incluso a superar a muchos países desarrollados en los que, incluso, no existe la especialidad. WD



Información y contacto del Postítulo de Especialización Odontológica en Radiología Oral y Máxilo Facial: www.postgrados.uss.cl, postgrado@uss.cl, 600 300 1400, Twitter: @PostgradosUSS.

Fotografía Clínica - II Parte (El objetivo)

Rafael Rubi Kauterich
Cirujano Dentista
www.dentavaldivia.cl

Existen muchos tipos de objetivos para las cámaras DSLR, estos se clasifican por su distancia focal, que es la distancia en milímetros que existe entre el centro del objetivo y el plano del sensor (Lo que correspondería a la película en las cámaras análogas del pasado).

Cuanto menor es la distancia focal, mayor es el ángulo de visión y viceversa. Los objetivos de corta distancia focal se denominan grandes angulares y los de larga distancia focal se denominan teleobjetivos.

Las DSLR incluyen en su kit básico un objetivo que por lo general posee una distancia focal variable u ajustable, entre los 35 - 70 mm aproximadamente (inadecuados para fotografía clínica).

En odontología vamos a requerir un objetivo con una focal media-alta y fija, idealmente de 105 mm. Nuestro objetivo debe ser además del tipo Macro, es decir, debe poseer la óptica del tipo macro, que es la capacidad de un objetivo para enfocar a corta distancia y reproducir un objeto como mínimo a la mitad de su tamaño (1:2), al tamaño real (1:1) o incluso magnificarlo (2:1).

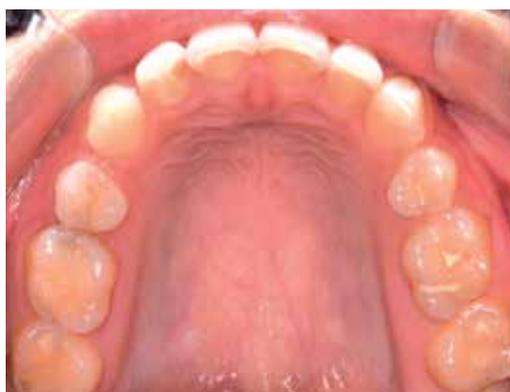
De manera simple, una reproducción a 1:2 nos indica que el objeto que estamos fotografiando posee dos veces el tamaño del sensor de nuestra cámara y por su parte otra reproducción 2:1 implica que el objeto fotografiado está siendo magnificado al doble de su tamaño.

Adicionalmente el objetivo en odontología es determinante en la nitidez de la imagen, la reproducción del color y el contraste. Otro punto donde el lente cobra mucha importancia es en la profundidad de campo, que analizaremos más adelante.

Por todo lo anterior es que será mucho más importante poseer un lente de alta calidad que un cuerpo DSLR muy costoso. En conclusión, usted debe adquirir un lente macro con focal fija de 105 mm. Que sea compatible con el cuerpo de la cámara que posee o pretende adquirir, idealmente de marca Nikon o Cannon. **WD**



(1:1) Sector Anterior



(1:2) Arco Completo



(2:1) Incisivos Centrales



(1:10) Retrato

COLABORA 2.0 

Si quieres compartir información con la Comunidad Odontológica Internacional, deseas realizar una Columna de Opinión, Sugerencias, Encuestas, presentar Casos Clínicos o Trabajos de Investigación, desde ahora puedes hacerlo ingresando en:

<http://webdental.cl/sitio/colabora>



Ganadores Sorteo Día de la Odontología

Durante el mes de octubre celebramos a todos los dentistas de nuestro país y del mundo.

A través de nuestras Redes Sociales, realizamos el sorteo de 3 Cepillos Sónicos HealthyWhite, cortesía de Philips Sonicare
Ver sorteo en: <http://webdental.cl/sonicare>

Ganadores Sorteo Día de la Odontología

Saludamos a todos quienes participaron de nuestro sorteo de 3 Cepillos Sónicos HealthyWhite, cortesía de Philips Sonicare y felicitamos a los ganadores:

- **Dr. Edison Patiño** (Chañaral, III Región)
- **Dr. Heh Yuan Yang** (Santiago, RM)
- **Dra. Camila Miranda Gómez** (Santiago, RM)

Al Dr. Edison Patiño, su premio fue enviado vía chilexpress después del cierre de esta edición. **WD**



Dr. Heh Yuan Yang



Dra. Camila Miranda Gómez

El sistema sónico de los cepillos HealthyWhite, permite que el agua y la pasta dentífrica lleguen a más puntos de la boca e incluso con mayor eficiencia, a través de los espacios interdientales. Gracias a esto, la limpieza es más profunda que con un cepillo eléctrico tradicional.

La tecnología patentada de Sonicare combina cerdas que se adaptan al contorno de los dientes con 31.000 movimientos amplios a alta velocidad por minuto, para crear una acción de limpieza dinámica. Esto proporciona una experiencia de cepillado inigualable.



II Jornada Odontológica de la Sociedad Científica Odontológica de la Universidad San Sebastián

II Jornada Odontológica SCOUSS

Universidad San Sebastián Concepción
6 y 7 de Diciembre de 2013
Auditorio Marta Montroy

Temas Generales

- "Diagnóstico de Trastornos Temporomandibulares" } Dra. María Paz Fariña
- "Manejo de Trastornos Temporomandibulares" } Kfga. Ana María Urra
- "Influencia de la Postura en la Posición de la ATM" } Kfga. Ana María Urra
- "Tratamiento Kinésico de Alteraciones Temporomandibulares" } Kfga. Alejandro Pérez
- "Marketing Digital para la Fidelización de Pacientes (Clientes)" } Sr. Sebastián Jiménez
- "Redes Sociales y Odontología" } Sr. Sebastián Jiménez

Competencia de Póster:

- Revisión Bibliográfica.
- Caso Clínico.
- Trabajo de Investigación.
- Proyecto de Investigación.

Contacto: scouss.conce@gmail.com

www.scouss.cl

Con enorme agrado hemos recibido la invitación para participar de la **II Jornada Odontológica SCOUSS**, organizado por la **Sociedad Científica Odontológica de la Universidad San Sebastián (Concepción)**.

El evento, se realizará durante los días **06 y 07 de diciembre** en el **Auditorio Marta Monroy de la Universidad San Sebastián (Concepción)**, en donde participaremos presentando las conferencias: **"Marketing Digital para la Fidelización de Pacientes (clientes)"** y **"Redes Sociales y Odontología"**.

La **II Jornada Odontológica SCOUSS** contará además con la participación de la **Dra. María Paz Fariña**, quien presentará el tema: **"Manejo de Trastornos Temporomandibulares"**, de la Kinesióloga **Ana María Urra**, que presentará el Tema: **"Influencia de la Postura en la Posición de la ATM"**, y del kinesiólogo **Alejandro Pérez**, quien expondrá sobre **"Tratamiento Kinésico de Alteraciones Temporomandibulares"**.

Más Información e Inscripciones en:

<https://www.facebook.com/events/125680490940276/>

Web: www.scouss.cl

Mail: scouss.conce@gmail.com

SOLUCIONES
ODONTOLÓGICAS

**GUANTE EXAMEN LATEX CON
POLVO TOP GLOVE TALLAS XS/S/M**

**MINIMO DE COMPRA:
10 CAJAS DE 100U CADA UNA
\$ 29.900.- IVA INC**

**GUANTE EXAMEN VINILO CON
POLVO SEMITRANSARENTE TOP
GLOVE TALLAS XS/S/M**

**MINIMO DE COMPRA:
10 CAJAS DE 100U CADA UNA
\$ 23.400.- IVA INC**

**DESPACHO GRATIS
OFERTA HASTA AGOTAR STOCK**

**Nueva Dirección:
BALMACEDA 1115, ACCESO
EDIFICIO PORTAL AMUNATEGUI
OF. 318, LA SERENA
Fono: +569-66799046
Mail: contacto@ddmchile.com
www.ddmchile.com**

Las 10 Apps más Descargadas del 2013

- ¿Te podrías imaginar la vida del siglo XXI sin los **Smartphones**?

- Te has preguntado ¿cómo se vería tu Smartphone (o Tablet) sin las **famosas y necesarias Apps**?

- Ahora bien ¿Sabías que a la mayoría de tus pacientes les encanta la tecnología y estar conectado 24/7?

Por esta razón y entendiendo que cualquiera de estas Apps **pueden servirte como estrategia de Marketing para mantenerte en contacto directo con tus pacientes** (clientes), te dejamos el listado que publicó GlobalWebIndex con las 10 Aplicaciones más descargadas este 2013:



Twitter: La famosa Aplicación de los 'tweet' ya tiene más de 200 millones de usuarios en el mundo y ha presentado un crecimiento de un 109%.



Youtube: El canal de videos más popular en el mundo ya tienen más de 300 millones de usuarios y ha crecido un 110%.



Facebook: La popular red social ya une a más de 1.190 millones de usuarios en el mundo (ha crecido en 115% durante el 2013).



Skype: La red de videollamadas ha crecido un 11% este año y ya cuenta con más de 194 millones de usuarios que se comunican a través de esta plataforma.



Facebook Messenger: La popular red social ha hecho de todo para salvar su servicio de mensajería y al parecer le ha dado resultados, puesto que ha crecido en un 107%.



Instagram: La aplicación de retoque fotográfico y red de imágenes se ha popularizado y crecido un 130% en lo que va del año. Además, ya tiene más de 109 millones de personas que lo utilizan para compartir sus momentos.



WhatsApp: El servicio de mensajería que ha revolucionado las comunicaciones con más de 169 millones de personas que lo utilizan a diario, ha crecido un 123% este año.



Flickr: La competencia directa de 'Instagram' ha hecho de todo para repuntar, lamentablemente solo tiene 45.78 millones de usuarios en internet, muy por debajo de su competidor. Sin embargo, es una de las aplicaciones que más ha crecido más durante este 2013 con un 146%.



Foursquare: La red que popularizó el 'Check-In' ya tienen 53 millones de usuarios en todo el mundo (ha crecido en un 108% durante los últimos meses).



Vine: El servicio de edición de micro videos ha sido la aplicación con mayor crecimiento de este año, con un 403%. Sorprendente.

Redes Sociales en Odontología



Si algunos de estos logotipos te parecen familiares, los viste en el Smartphone de algún amigo, o si de frente ya has utilizado alguna de estas famosas aplicaciones ya diste el primer paso...

Cualquiera de estas Apps te sirven para mostrar parte de tu trabajo, parte de lo que más te apasiona, y ¿Por qué NO? **lo que los cada vez más informados pacientes andan buscando en la Red.**

Anímate, Debes Creerte el Cuento... TÚ también eres Noticia!!!

- Piensa en **qué te gustaría compartir con posibles pacientes** y sin quererlo le estarás dando forma a tu primera campaña de Marketing Digital

- **Utiliza todas las Redes Sociales que conozcas** (y publica algo – por muy pequeño que sea- TODOS LOS DÍAS).

- **Busca un tema que te interese** y podrás "armar tu primer blog".

- Saluda a tus Pacientes y **Conviértelos en Fans...**

- No le tengas miedo a lo nuevo: **escribe, comparte...**

- **Imagina, Crea, Juega...**

... TÚ también puedes crear una Cultura Odontológica y lo mejor de todo...

LOS PACIENTES TE LO AGRADECERÁN!!!

ACTUALIZACIÓN EN IMPLANTOLOGÍA DE VANGUARDIA

"EVENTO ÚNICO EN LATINOAMERICA"
CONFIRMADO EN CHILE



www.belserbuser2013.cl

15 y 16
NOVIEMBRE

PROF. DR. URS BELSER - PROF. DR. DANIEL BUSER

Beraudent

Laboratorio Dental



EL CENTRO CAD/CAM MAS GRANDE Y COMPLETO DEL PAIS



METAL CR-CO SINTERIZADO POR LASER - CIRCONIO
DISILICATO DE LITIO - CERAMICA VIDRIADA

POR CADA 6 PIEZAS DE CUALQUIER PRODUCTO
CAD/CAM REALIZADOS EL SEXTO ES

GRATIS

VALIDO PARA CLÍNICAS DENTALES DE TODO CHILE

PRECIOS ESPECIALES PARA LABORATORIO DENTALES

MONJITAS 527 OF. 901 - SANTIAGO - FONO 29636320 - WWW.BERAUDENT.CL - INFO@BERAUDENT.CL

ÚLTIMO CURSO DEL AÑO

Más de 150 profesionales capacitados el 2013

Rejuvenecimiento facial y Estética Odontológica

CURSO TEÓRICO - PRÁCTICO - DEMOSTRATIVO

Ácido Hialurónico, Toxina Botulínica y Plasma
Rico en Plaquetas (PRP- PRGF)

29, 30 noviembre 01 diciembre

ÁCIDO HIALURÓNICO PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Anatomía y función de la piel.
- Proceso de envejecimiento.
- Estructura y función del producto biológico
- Ácido Hialurónico (descripción y propiedades).
- Resultados Clínicos esperados y tiempo de duración del efecto.
- Presentación y Preparación de las diferentes marcas comerciales e Indicaciones Clínicas de las diferentes reticulaciones.
- Dosificación. / Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de Aplicación. / **Fotografía clínica.**
- Cuidados de la piel pre y post procedimiento, medicamentos complementarios, controles y reaplicación.
- Casos clínicos.

CLÍNICA CON PACIENTES

TOXINA BOTULÍNICA PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Anatomía y función muscular facial.
- Aspectos legales.
- Farmacodinamia de la Botulina.
- Resultados Clínicos esperados y tiempo de duración del efecto.
- Presentación y Preparación de las diferentes marcas comerciales.
- Dosificación.
- Contraindicaciones. / Riesgos.
- Técnicas de aplicación
- Selección de músculos a tratar en sector odontoestomatológico.
- **Fotografía clínica.**
- Preparación de la piel para aplicación (limpieza, anestesia).

CLÍNICA CON PACIENTES

PLASMA RICO EN FACTORES DE CRECIMIENTO (PRGF) PARTE DEL CONTENIDO TEMÁTICO

- Introducción y descripción histórica de la técnica.
- Fundamentación Biológica/ Histológica y Fisiológica del PRGF.
- Beneficios biológicos.
- Indicaciones y Contraindicaciones.
- Riesgos.
- Técnicas de aplicación.
- Manejo de Urgencias y Situaciones Críticas en la Práctica Clínica y Estética
- **Fotografía clínica.**

CLÍNICA CON PACIENTES:

- Preparación de PRP.
- Conocimiento y uso de centrífuga / calibración.
- Activación de PRP con Cloruro de Calcio.



"APRENDA EL USO DE LA
PISTOLA PARA MESOTERAPIA U225,
LA MÁS MODERNA DEL MUNDO"

PROFESORES DICTANTES

Prof. Dr. Andrés Gaete Navarro

- Cirujano Dentista, U. Valparaíso
- Coordinador Académico de Diplomado de Rejuvenecimiento Facial y Estética Odontológica, Universidad de la Frontera Santiago
- Magíster en Gestión de Organizaciones (MBA), U. Valparaíso
- Máster en Implantología, Rehabilitación Oral y Estética, ESI Barcelona.

Prof. Dr. Manuel Novajas Balboa

- Médico Cirujano, U. Valparaíso
- Especialista en Cardiología y Cirugía Cardiovascular (Bélgica)
- Miembro de la Sociedad Chilena de Trasplante

Sra. Elena Palma Heim

- Tecnólogo Médico, U. de Chile
- Especialidad en Hematología y Banco de Sangre, U. de Chile.

Academia Chilena de Estética Orofacial www.acheof.cl | Email: contacto@acheof.cl

Lugar: Andrés de Fuenzalida 55, Providencia
Matrícula: \$100.000 - descontable del curso
Valor por Módulo (1 Módulo, 1 día): **\$ 470.000**
Valor Curso Completo (3 Módulos) : **\$ 1.200.000**

Más Información en: Celular: +(569) 540 99919
www.acheof.cl