



Dr. Urs Belser y Dr. Daniel Buser en Chile



#DentalMKT
**Experiencias
memorables en
odontología**



Ver más página 01



Imagenología Oral
**Ventajas de la Tomografía
Computada Cone Beam en
el Diagnóstico y Tratamiento
Endodóntico**

Ver más página 04



Actividades Odontológicas
**1er Congreso de la
Asociación Chilena de
Enseñanza de la Odontología**

Ver más página 09



Academia
Chilena de
Estética Orofacial



facebook.com/webdentalchile

www.webdental.cl



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



www.imadent.cl

Av. Nueva Providencia 2250 of. 1303 - Metro Los leones

2231 6080

contacto@imadent.cl

Sebastián Jiménez P.
Director y Editor General

Sofía Pollmann F.
Gerente de Negocios

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



Pacientes con Necesidades Especiales, una nueva especialidad en la Odontología

Dr. Efrain Rojas Oxa
Presidente Directorio
ALOPE Chile

Aunque en nuestro país recién comienza a organizarse, lo cierto que desde hace muchos años, más dentistas vienen abordando la atención de pacientes con necesidades especiales.

Esta área viene siendo considerada en varios países como una nueva especialidad, y ello se debe a lo complejo, lo diverso y las múltiples dificultades de abordaje de los casos a tratar.

Pacientes en condición de discapacidad, como ser autistas, síndrome de Down, con parálisis cerebral, pacientes oncológicos, trasplantados, de riesgo médico, cardiopatas, anti coagulados, inmunodeprimidos, fóbicos, geriátricos complejos por ejemplo Alzheimer, embarazos de riesgo etc. la lista es larga, pero son casos a los que se les deben ofrecer soluciones odontológicas en algún momento y es una población que va en aumento.

Por otra parte, la formación en odontología ha sido tradicionalmente volcada a la atención "ideal" de nuestros pacientes, pero en pacientes con necesidades especiales hay que pasar de la odontología ideal a la odontología real es la que el paciente dada sus condiciones nos permite realizar, pues hay problemas de abordaje, de manejo conductual, de dificultades para el traslado, de patologías de base que implican



riesgos, y de toda índole que enfrentar para lograr su atención.

Uno de los primeros problemas lo constituían los propios dentistas que o no se interesaban o no sabían cómo atenderlos. La realidad muestra que se requiere conocimiento y entrenamiento continuo en esta área si se quiere ofrecer soluciones. Además es una realidad que el trabajo multidisciplinario (con otras especialidades) para el dentista es posible, sin embargo el trabajo multidisciplinario (con otras profesiones) le resulta más difícil, pues no está habituado a ello.

El dentista que ha sido formado técnicamente, en protocolos, procesos y tratamientos requiere para este tipo de pacientes, desarrollar otras cualidades que le permitan no solo atender pacientes en estas condiciones, sino que desde el punto de vista del desarrollo humano, tener un sentido de servicio, paciencia, tolerancia, respeto,

comprensión, y otras tantas necesarias para alcanzar su objetivo.

Cuando la odontología en nuestro país asuma que hay una población creciente que presenta necesidades especiales, ya sea por envejecimiento de la población, por secuelas de enfermedades o enfermedades crónicas y que los discapacitados requieren un trato mejor y más digno que el que se les ha estado entregando, entonces estaremos aportando en construir una sociedad más inclusiva para todos sus ciudadanos.

En ese plano las universidades deben aportar formando odontólogos capaces de abordar esas necesidades incorporando tanto en el pre como el posgrado la formación de odontología en pacientes con necesidades especiales. Por otro lado las autoridades están llamadas a generar políticas públicas más inclusivas para estos grupos vulnerables de la población.

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>



Las estrategias básicas del Marketing Dental



En marketing se pueden distinguir tres categorías: marketing para la **prestación de servicios**, el de **bienes de inversión**, y el de **productos de consumo**. El tipo de marketing que requiere una clínica dental no se puede enmarcar en una de estas tres categorías.

Sin embargo la base fundamental del marketing dental, como la de cualquier clínica, es el marketing para la prestación de servicios, que se caracteriza por la inmaterialidad de las prestaciones. En la mayoría de los tratamientos odontológicos, el paciente se enfrenta al problema de tener que pagar mucho dinero por algo que no puede tocar, e incluso a veces no entiende bien y que tiene un resultado a largo plazo. Finalmente los pacientes son consumidores que como todos están acostumbrados a recibir algo a cambio de la compra, en este caso la promesa y la satisfacción de compra se verán a largo plazo.

De acuerdo a la Revista Dinero y Salud, cuando se tiene claro las propiedades del marketing dental, lo principal es definir qué camino tomar. Según un artículo publicado por la revista, el marketing cuenta con tres estrategias básicas.

La **estrategia de precio agresivo intenta captar los clientes a través de unas condiciones muy atractivas**. Su único argumento de venta es el bajo precio. Sin embargo no se crea una relación de confianza con el paciente.

La **estrategia "Me-too"** se aproxima a la del precio agresivo e intenta posicionarse lo más cerca posible del competidor.

La **estrategia de distinción, tiene por objetivo conseguir una reputación de primera categoría**. Los resultados de una estrategia de distinción no son nunca instantáneos, evidentemente, ni hace falta que lo sean. Sin embargo, son duraderos y sostenibles. Los pacientes, a largo plazo, son más fieles y leales.

El marketing para la clínica dental **debe tener además en cuenta un aspecto muy propio de la odontología— el seguimiento—** que el paciente deberá realizar en su casa. Pero es él, a veces, quien tiene poca motivación. Muchos dentistas no tienen en cuenta este hecho y aceptan que un "amateur" acabe su trabajo, arriesgándose que salga mal. Es también un hecho que el cliente siempre tiene razón y, si falla algo, nunca es su culpa.

En su afán por conseguir la satisfacción subjetiva del paciente, el marketing dental tiene que tener en cuenta este hecho. Sin embargo, el seguimiento está infravalorado en demasiadas ocasiones.

Aquellos dentistas que buscan resultados rápidos a través de acciones y promociones a corto plazo se están jugando los años y los esfuerzos invertidos en su formación. Y eso sí que es un desprecio a los propios méritos.



Software dental 100% online,
compatible con PC, Mac y
dispositivos móviles.



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



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

Ventajas de la Tomografía Computada Cone Beam en el Diagnóstico y Tratamiento Endodóntico



Dra. Andrea L. Gálvez N.
Cirujano Dentista – Universidad de Chile.

Dr. Gabriel A. García G.
Cirujano Dentista – Universidad de Chile
Especialista en Radiología DMF –
Universidad de Chile
Centro Radiológico Graymax

Los exámenes imagenológicos son un componente esencial en el manejo de problemas endodónticos; tanto en el diagnóstico, planificación de tratamiento, control operatorio como en la evaluación de resultados. Hasta hace poco, la mayoría de la información se obtenía a partir de radiografías convencionales. Sin embargo, tales imágenes tienen limitaciones inherentes como la falta de información en tres dimensiones y el enmascaramiento de áreas de interés por superposición de la anatomía (ruido anatómico); que son de particular relevancia en endodoncia (1).

Los Tomógrafos Computados de Haz Cónico (Cone Beam Computed Tomography; CBCT) fueron específicamente diseñados para la obtención de información tridimensional del esqueleto máxilo facial, que incluye los dientes y tejidos adyacentes con una considerable menor dosis efectiva de radiación en comparación a la tomografía computada convencional médica (CT) (2).

Los datos obtenidos mediante CBCT están compuestos por millones de píxeles tridimensionales llamados voxels. Los voxels de CBCT son isotrópicos (igual altura, longitud y profundidad) lo que permite mediciones geométricas exactas en cualquier plano a evaluar (3).

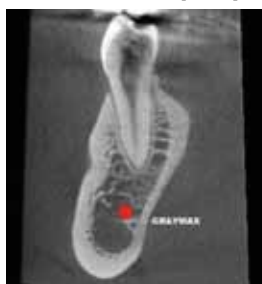
Aplicación de la Tomografía Computada Cone Beam en el diagnóstico endodóntico

La Tomografía Computada de Haz Cónico supera varias limitaciones de la radiografía convencional. Los cortes pueden ser seleccionados para evitar ruido anatómico (como son la superposición del hueso cigomático en las raíces de molares superiores), así como establecer la relación espacial de raíces de piezas multirradiculares y determinación de naturaleza y tamaño real de lesiones periapicales (1). Se apuntan algunas como:

Detección de periodontitis apical

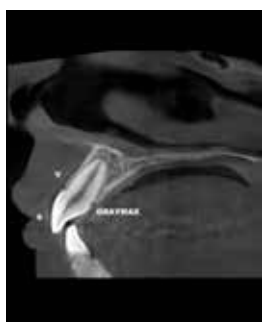
La CBCT es capaz de detectar lesiones endodónticas existentes antes que una radiografía convencional, según estudios descritos por Patel S. (2); los cuales sugieren fuertemente que los hallazgos radiológicos encontrados con la CBCT representarían el estado real de los tejidos periapicales y que la radiografía convencional subestimaría la incidencia de periodontitis apical, por ejemplo.

Planificaciones pre quirúrgicas



CBCT es ampliamente recomendada en la planificación de cirugía endodóntica, permitiendo determinar con exactitud relaciones anatómicas como raíz apical con el conducto alveolar inferior, agujero mentoniano y seno maxilar, entre otros (4,5). También se puede observar con precisión el grosor de las corticales óseas, fenestraciones, inclinaciones y morfología radicular y el número preciso de conductos radiculares (6).

PIEZA 28 Y RELACIÓN CANAL MANDIBULAR (ROJO)



Evaluación de traumas dentoalveolares

La CBCT en una sola toma de imagen permite visualizar (en sus varios cortes multiplanares) la severidad de un trauma dentoalveolar, sin distorsión geométrica ni ruido anatómico (4,7,8) y al contrario, para localizar una fractura ósea o radicular se requieren múltiples radiografías periapicales obtenidas bajo distintas angulaciones y aun así no ser detectada. Además la CBCT es un examen extraoral más confortable para pacientes recientemente traumatizados (2).

PIEZA 9. CONTROL A 1 SEMANA DE TDA LEVE



Análisis de anatomía de conductos radiculares

Las radiografías convencionales no siempre revelan con precisión la cantidad de conductos radiculares y accesorios presentes (2); sin embargo con la CBCT se puede obtener el número exacto de los mismos adquiriendo gran relevancia en dientes con anatomía inusual como dens in dente, dilaceraciones, entre otros.

DENS IN DENTE. CORTE CORONAL; RECONSTRUCCIÓN 3D



Control de relleno endodóntico

CBCT al igual que CT, está sujeta a la presencia de artefactos, producidos por elementos radiopacos como son espigas metálicas o algunos rellenos endodónticos. Aun así, en CBCT son mucho menores que en CT (9).

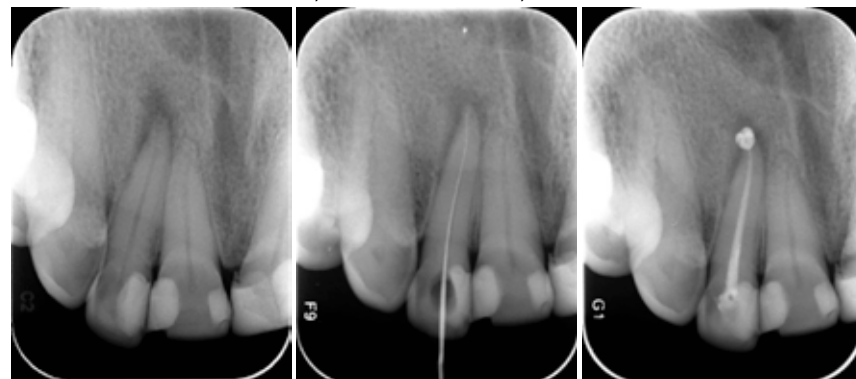
CONTROL DE RELLENO ENDODONTICO PIEZA 19. CORTES TRANSVERSALES

Caso clínico

Paciente de sexo masculino, 62 años, acude para evaluar posibilidad rehabilitación en base a implantes para vanos desdentados mandibulares. Al solicitar Rx panorámica para realizar aproximación diagnóstica, se descubre cambio de densidad ósea en relación peri ápice de pieza 7; se realiza radiografía retroalveolar y posteriormente se complementa con Tomografía Computada Cone beam de alta resolución endodóntica (OP300 Instrumentarium, FOV 41x 61 mm. tamaño de voxel de 0,085 mm). En el examen se observa una extensa restauración penetrante; cámara pulpar retraída, y calcificaciones intracamerales. Conducto fino, que se vuelve muy fino y algo curvo a distal en su tercio apical. Extensa Lesión Osteolíticas que compromete el tercio apical, y rechaza levemente la cortical vestibular a este nivel.

Se realiza endodoncia con instrumentación mecanizada, medicación de hidróxido de calcio y posteriormente se realiza obturación termoplástica. El control de obturación se realiza con radiografía periapical complementada con Tomografía computada Cone beam.

PIEZA 7. RADIOGRAFÍA PREVIA; CONDUCTOMETRÍA; CONTROL RELLENO ENDONTICO



TOMOGRFÍA COMPUTADA CONE BEAM DE ALTA RESOLUCIÓN ENDODONTICA (OP300)

CORTE TRANSVERSAL. CORTE CORONAL

CORTE TRANSVERSAL. CORTE CORONAL



RECONSTRUCCIÓN 3D. ZONA PIEZA 7. RELLENO ENDODONTICO



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

Experiencias memorables en odontología

Dr. Vicente Godoy

Cirujano Dentista – MBA
Concepción

Colabora 2.0

Envíanos tu Material y Nosotros lo publicamos!
<http://webdental.cl/sitio/colabora>

Hoy las empresas más exitosas no están entregando servicios, **hoy estamos en la era de las experiencias memorables**, experiencia que podemos implementar en nuestras consultas con excelentes resultados, como lo he podido vivenciar con mis pacientes.

La estimulación de la mayor cantidad de los cinco sentidos hará más potente la experiencia, y el paciente muy agradecido **“correrá a contarlo a sus familiares, amigos y en general a conocidos”**, transformándose en un verdadero equipo de ventas a nuestro favor y lo más importante a costo cero, solo por brindar un servicio de excelencia.

Muchos pacientes que acuden a nuestras consultas, lo hacen porque no les queda otra salida, ya sea por intenso dolor, estética alterada o dificultades funcionales, vienen **“obligados”**, generalmente de urgencia, evidenciando por su comportamiento, que se quedaron con una muy mala imagen de la odontología. Mucho también ha ayudado a esta forma de actuar la información entregada desde niños por sus familiares con frases como **“si te portas mal te voy a llevar al dentista”**

Según un estudio de los investigadores House y Fox, sólo el 28% de los pacientes son receptivos a la atención dental y el restante 72% clasifica como pacientes que no le es grata la visita al dentista.

¿Ante esta realidad somos indiferentes o reaccionamos proactivamente?

En un ambiente fuertemente competitivo, donde la relación per cápita pacientes-odontólogos es cada vez menor, es importante considerar que en los pacientes pertenecientes al 72%, existe una importante base para encontrar pacientes nuevos, o mejorar las coberturas de asistencia a nuestras consultas.

Con una buena estrategia en la calidad de atención, tanto técnica como funcional, es posible transformar por ejemplo pacientes histéricos, apáticos o escépticos en pacientes receptivos y dispuestos a ser atendidos.

Dando por descontada la calidad técnica o profesional propiamente tal, en este artículo nos enfocaremos, a un tema que tiene directa relación con la calidad funcional, como lo es la capacidad de generar experiencias satisfactorias, gratas o memorables en los pacientes, producto de nuestra atención profesional.

Joseph Pine y James Gilmore son los autores del libro, La economía de las experiencias, en el que transmiten, que **estamos viviendo los últimos días de la era de los servicios**, dando paso a una nueva actividad, que dominará la economía mundial: **LAS EXPERIENCIAS**.

Lo que ha ocurrido en la industria del café, es un buen ejemplo para entender los beneficios que conllevan las experiencias memorables.

El agricultor que siembra el café y que vende en grano, traduce aproximadamente en 2 centavos la taza de café, este agricultor representa la economía agraria, luego aparece en escena la industria que procesa, empaqueta y comercializa a precios que varían entre 10 y 20 centavos la taza de café, esta industria está en el negocio de los productos.

Entonces a alguien se le ocurrió abrir una cafetería, para vender la taza de café, lista para tomar, en alrededor de 50 centavos, representando el negocio de los servicios.

Luego aparece **Starbucks** que junto a grandes cafés del mundo, como son los de la Plaza San Marcos en Venecia, la taza de café se vende entre los 5 y los 25 dólares.

¿Es tan bueno el café o hay “algo” en estos lugares para este precio?

Lo que realmente ocurre es que **estos cafés no están**

en el negocio de los servicios, ellos están en el negocio de las experiencias, planificando cuidadosamente todo lo que ocurre mientras te tomas el café.

El ambiente, la decoración, el aroma, la música invitan a una larga y amena conversación o una conexión a internet, los mantiene ocupados. Es por esta experiencia que los clientes están dispuestos a pagar más que en una cafetería que solo brinda el servicio de cafetería tradicional.



Colín Marshall presidente de British Airways dice:

“Nuestro negocio ya no consiste en llevar personas del punto A al punto B en el menor tiempo posible, nuestro negocio ahora consiste en **planificar todo lo que esas personas sienten en el proceso**”

Las empresas de servicios se van a ir convirtiendo en empresas de experiencias. El atributo clave será la **memorabilidad** y cada vez más hablaremos de invitados en lugar de clientes.

Esto es lo que se está conociendo como la INDUSTRIA DE LA GENTILEZA, donde lo gentil destaca por sobre todas lo conocido en los servicios.

Los bienes son tangibles

Los servicios intangibles

Las experiencias son memorables, perdurables o legendarias.

En resumen la idea es transformar un simple servicio, como es el caso de la odontología, en una experiencia positiva inolvidable, **memorable**.

Y mi pregunta cuando comencé el interés por este tema fue **¿es posible realizar estas prácticas en el ejercicio de la odontología?**

Antes de contestar la pregunta fue necesario analizar lo que realmente ocurre en el campo de las experiencias memorables:

Lo primero que hay que destacar que en este proceso están involucrados los cinco sentidos del ser humano, es decir, la visión, oído, olfato, gusto y tacto. Y en segundo lugar agregar que para que la vivencia sea más potente es necesario que se involucren la mayor cantidad de sentidos en la experiencia.

Hoy la tecnología pone a nuestro alcance productos que cumplen con este requerimiento y que los podemos utilizar en beneficio de los pacientes durante la atención profesional, como por ejemplo los DVD de cantantes de su agrado, incluso desconocidos, pero de gran calidad (el factor sorpresa, juega un importante papel) donde al sonido y lo visual se le saca el mayor partido posible, claro está, es necesario que los equipos nos entreguen los mejores sonidos y alta definición. Ejemplo de esto, son iPod o las Tablet, para escuchar sólo del paciente o estos mismos elementos con parlantes para sonido ambiente, donde además disfrutaban todos los componentes del equipo humano odontológico.

Hoy encontramos en el mercado lentes lectores de

videos, que permiten al paciente disfrutar de lo que a él le es grato, mientras es atendido profesionalmente y nosotros estamos consiguiendo que el paciente prácticamente, se concentre en estos pasatiempos y pase por alto los procedimientos odontológicos y que al término nos comente: que bueno el recital o quién es el cantante, en reemplazo de las conocidas queja, como lo doloroso, molesto del tratamiento o que para ser bella hay que ver estrellas.

Otra estrategia de esta naturaleza es la estimulación del sentido del olfato de los pacientes por medio de aromatizadores, para solucionar el consabido comentario, **“está pasado a olor a dentista”**.

Hoy disponemos de aromatizadores eléctricos o manuales de expulsiones programadas con una gran variedad de aromas capaces de otorgarnos ambientes muy gratos.

En relación al sabor disponemos en farmacias y supermercados de una enorme cantidad de sabores en los enjuagatorios bucales que hacen desaparecer rápidamente el sabor a residuos odontológicos de lo que muchos pacientes presentan su desagrado.

Y nos queda el último sentido en nuestra ocupación para entregar la mejor experiencia al paciente como es el tacto, nunca pasar por alto aunque parezca básico el fino pulido o acabado de una restauración, pues hemos escuchado quejas de algunos pacientes que sienten la superficie como áspera, vidriosa o filuda, o que la siente alta.

Otra queja frecuente de los pacientes, y que muchas veces no nos percatamos, de la excesiva presión que ejercemos sobre algunas zonas peri orales, donde nos apoyamos, durante la ejecución de algún procedimiento, con nuestros dedos o con la pulsera del reloj, cuando previamente por olvido, no lo hemos retirado.

Además de lo mencionado, es importante referirse a la suavidad en el trato funcional o relacional, que es lo que tiene que ver con lo cuidadoso que somos o en la forma como nos relacionamos con el ser humano. Somos indiferentes cuando nos dice que le duele o le brindamos los mayores cuidados posibles y tomamos las precauciones necesarias.

Distinguidos colegas, aprovechemos las diferentes herramientas que disponemos en nuestros días para beneficio de nuestros pacientes y de esa manera estar construyendo experiencias memorables en nuestros pacientes.

No sólo estaremos brindando una mejor atención, sino además estaremos haciendo más grato nuestro ambiente laboral y como si esto fuera poco, nuestros pacientes serán un verdadero equipo de venta, a costo cero para nosotros, cuando ellos cuenten a sus parientes, amigos o vecinos la grata experiencia que tuvieron al ser atendidos en nuestras consultas.



II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo

El sábado 09 de noviembre, se realizó en Santiago el **II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo**.

Organizado por webdental.cl y certificado por la [Universidad Autónoma de Chile](http://www.uchile.cl), el evento se desarrolló en el Campus El Llano Subercaseaux de dicha casa de estudios.

El **II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo**, contó con las presentaciones de [Gabriela Pardo](#) (Socia Fundadora de KLGroup), [Ricardo Herrera](#) (Gerente Comercial de Coa Chile), [Dr. Andrés Cordero](#) (Fundador y Director Ejecutivo de Consultora Ejercer), [Roberto León](#) (Fundador de Dentalink) y [Sebastián Jiménez](#) (Director de webdental.cl).

Enfatizando en el éxito del evento, el **Dr. Gerald Steger**, Director de la carrera de Odontología de la Universidad Autónoma de Chile, señaló que *"el tema de marketing y liderazgo resulta importante en el desarrollo profesional. Esto por el escenario en que la profesión se verá enfrentada en los próximos años, contar con un elemento diferenciador en el desempeño profesional permitirá posicionar a los odontólogos y futuros colegas en un medio muy distinto según las nuevas demandas de la sociedad chilena. Como carrera y universidad nos sentimos orgullosos de seguir aportando a la formación de odontólogos de excelencia, con nuevas herramientas que traerán sin duda solo beneficios a nuestra profesión"*.

Por su parte, **Ricardo Herrera**, quien además de dirigir Coa Chile, fue docente de Marketing y Ventas en México por más de 15 años, señaló que: *"Existe un gran interés por parte de los Profesionales de la Salud Dental de asistir a este tipo de Seminarios más allá de los Científicos que tradicionalmente están yendo constantemente, denota el interés por estar actualizados no solamente en su área científica, sino en el área de marketing que es fundamental en estos tiempos"* y termina expresando que *"fue una grata experiencia tener un muy buen número de*

Odontólogos participando activamente en este II Seminario de Marketing Odontológico & Liderazgo".

Hablando de Liderazgo en la Gestión de la Clínica Odontológica, **Andrés Cordero** (Fundador y Director Ejecutivo de Consultora Ejercer y docente de pre y postgrado en temas de Gestión en Salud), sostuvo: *"No cabe duda que para alcanzar el éxito necesitamos de un equipo de trabajo adecuado. Sin ellos es imposible. Pero ese equipo debe estar motivado, debe estar empapado del propósito de la organización y comprender que cada uno de ellos es vital para el logro de los objetivos y metas que se han definido. Y para lograrlo, se hace necesario de un liderazgo inteligente, desafiante y cercano. Ese debe ser nuestro desafío como administradores y gestores de nuestras instituciones"*.

El joven emprendedor y CEO de Dentalink, **Roberto León** (quien además cerró el ciclo de charlas), argumentó que: *"Instancias como esta son ideales para acercar el mundo dental con la gestión organizacional, ya que permiten que la consulta/clínica se mire también como una empresa, sin temor a decir que se quiere obtener más ganancias o que se quiere encontrar una estrategia para diferenciarse de la competencia. En un nicho cada vez más complejo,*

es necesario tener herramientas y conocimientos que permitan seguir siendo competitivo y además llevar la administración a un nivel superior."

El evento finalizó con una agradable "mesa redonda" en donde los expositores respondieron a las inquietudes y comentarios de los asistentes: *"Estamos tremendamente satisfechos y felices por la excelente recepción del auditorio. Los comentarios y preguntas realizadas por los asistentes, nos demuestran que los dentistas del siglo XXI están preparados para desarrollar cambios en cuanto a publicidad, marketing y liderazgo. Con pacientes cada vez más informados y con la tremenda competencia que se genera con el alto número de Dentistas ejerciendo y Estudiantes de Odontología en Chile, el cambio es ahora o nunca"*, concluyó **Sebastián Jiménez**, director de webdental.cl.

Durante el evento, se realizaron un sinnúmero de sorteos, cortesía de las empresas que participaron del II Seminario de Marketing Odontológico (**KLGroup, Coa Chile, Dentalink, Ejercer, Philips Sonicare, Banco Itaú, GMI Group Chile, 3M, ExpressDent, y webdental.cl**).



- * Hazte Voluntario
- * Hazte Socio: apóyanos con un aporte mensual
- * Corre la voz: difunde con tus colegas
- * Dona insumos y materiales



Dr. Urs Belser y Dr. Daniel Buser en Chile

Durante los días 15 y 16 de noviembre en el Centro de Eventos Parque Araucano, se desarrolló una interesante Jornada de Actualización en Odontología de Vanguardia, que estuvo a cargo de los reconocidos profesores suizos **Dr. Urs Belser y Dr. Daniel Buser**.

El evento, organizado en conjunto por la **Sociedad de Implantología Oral de Chile (SIOCH)** y la **Sociedad de Prótesis y Rehabilitación Oral de Chile (SPROCH)**, estuvo marcada por el alto nivel científico de las presentaciones y por un marco de público, que superó con creces las expectativas planteadas por la organización.

Para el presidente de la Sociedad de Prótesis Rehabilitación Oral de Chile, **Dr. Eugenio Nieto**: "De la excelente presentación de estos dos verdaderos "gurúes" de la Odontología podemos sacar varias conclusiones:

Una, que la Odontología chilena está en muy buen pie; incluso el Dr. Belser hizo alusión a una técnica que le había enseñado un chileno, el Dr. Osvaldo Moraguez.

Segunda, que la formalidad de las presentaciones que hacemos en Chile es de Primer nivel. El Dr. Buser se mostró asombrado, primero, y muy agradecido, en segundo lugar, de la puntualidad y el orden de la actividad de dos días. Esto llena de orgullo al comité organizador.

Tercera, que los profesionales nunca dejamos de aprender, y por eso es que es nuestro deber actualizarnos constantemente para poder entregar a nuestros pacientes una Odontología de excelencia, basada en sólidos principios científicos".

Todas las fotografías del evento en el siguiente en nuestro facebook, link:
<http://on.fb.me/1aZml6N>

* Las imágenes fotográficas son gentileza de M. Alberto Silva de la Paz.



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



1er Congreso de la Asociación Chilena de Enseñanza de la Odontología

En la sede Bellavista de la Universidad San Sebastián, se realizó el **1er Congreso de la Asociación Chilena de Enseñanza de la Odontología**, cita en la cual se han reunido representantes de diversas universidades chilenas para hablar, precisamente del **Aseguramiento de la calidad de la enseñanza de la Odontología**, Nuevas metodologías e innovación en la enseñanza de la Odontología y Evaluaciones y formación docente en metodologías de educación de la Odontología.

El 1er Congreso #ACHEO contó con la participación de tres profesores internacionales expertos en los temas de educación odontológica, junto con la presencia de 450 académicos y estudiantes de Odontología. Destacó la participación del Profesor **Dr. Damien Walsmley** (Secretario General de la ADEE principal agrupación de enseñanza de la odontología en Europa), el Profesor **Dr. Frank Licari**, Decano de Odontología de la Universidad de Roseman, Nevada, Estados Unidos y de la **Dra. María Celeste Morita**, Presidenta de ABENO – Asociación Brasileña de Enseñanza de la Odontología.

El evento comenzó con un discurso del subsecretario de Redes Asistenciales del MINSAL, **Dr. Luis Castillo F.**, quien finalizada su intervención señaló que "El objetivo de este congreso ha sido conocer las realidades de la enseñanza de pregrado de los dentistas de diferentes partes del mundo, que pueden ser trasladadas e implementadas en nuestro país. Por lo mismo, este congreso va a permitir discutir algunos elementos de enseñanza y de currículum de pregrado, que se correlaciona con las necesidades del país".



"Nuestro objetivo principal es trabajar por la Calidad de los Servicios de Educación Superior en Chile. Esta enorme concurrencia hace que podamos trabajar mancomunadamente en estándares educativos, nuevas metodologías de enseñanza y así finalmente beneficiar a la población chilena.

En ACHEO estamos al servicio del país. Por eso trabajamos día a día para mejorar la calidad de la formación del odontólogo chileno, porque además estamos al servicio de nuestros estudiantes".

Dr. Alex Bustos, Decano de Odontología de la Universidad de Concepción y presidente de ACHEO



"Es la primera oportunidad en la historia de la odontología nacional en que se reúne una cantidad tan importante de facultades de Odontología en un solo congreso o actividad y especialmente enfocado a algo tan importante como es hoy día, a hablar de calidad en la educación y para eso hemos querido saber dónde estamos ubicados, trayendo a estos grandes conferencistas internacionales".

Dr. Sergio Sánchez, Decano de Odontología de la Universidad Finis Terrae y Vicepresidente de ACHEO

"Felicitó la iniciativa de ACHEO, porque a estas alturas era absolutamente necesario poder tener instancias que favorecieran la mejora en la calidad en los procesos de enseñanza-aprendizaje de los estudiantes de odontología, que hasta ahora no existían".

Dr. Luis Araneda Silva, Presidente de la Federación de Sociedades de Especialidades Odontológicas de Chile (FESODECH)



Es un placer estar en Chile en el congreso de ACHEO. Es genial poder estar aquí e intercambiar nuestras visiones acerca de la odontología, desde el Reino Unido hasta Chile.

La gente aquí ha sido fantástica, demuestran una sed de superación y es genial poder compartir las experiencias entre nuestros países.

Prof. Dr. Damien Walsmley, Secretario General de la Association for Dental Education in Europe (ADEE).

Mi experiencia aquí ha sido fantástica, los tours que nos brindaron las universidades fueron geniales, realmente estoy muy sorprendido con la calidad de los estudiantes y de las Universidades chilenas.

Este evento de ACHEO ha sido una excelente oportunidad para reunir a tantos dentistas en un sólo lugar, por lo que les envío un gran saludo de parte de Los Estados Unidos a todos los dentistas de tu país".

Prof. Dr. Frank Licari, Midwestern University, College of Dental Medicine-Illinois (USA)



"En principio la "ABEO" piensa que un "examen" no es una buena solución para fomentar la calidad de la enseñanza, porque es un poquito tarde para decirle al estudiante: "No, Ud. no está bien preparado para trabajar (...) Pensamos que lo que tenemos que hacer con calidad, con determinación política, es un sistema de evaluación a las instituciones que sea fuerte, que garantice la calidad de la educación de todo el proceso de formación, desde el principio hasta el final".

Dra. Celeste Morita, Presidenta de la Asociación Brasileña de Enseñanza de la Odontología (ABENO).



"Siempre en la carrera y en la Universidad, hemos hablado de un modelo de formación, y hemos insistido en que más que dentistas somos educadores en odontología y es muy gratificante ver que esta idea también empieza a ser compartida por mucha gente y por las universidades chilenas que están en ACHEO. Es muy bueno que los colegas empecemos a hablar de formación odontológica y de especialistas en formación odontológica".

Dr. Sergio Castro, Decano de Odontología Universidad San Sebastián



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

DESTINO CORRECTO Y EFECTIVO



¿Posible Error Biomecánico?

Dr. Mario Barrientos R.

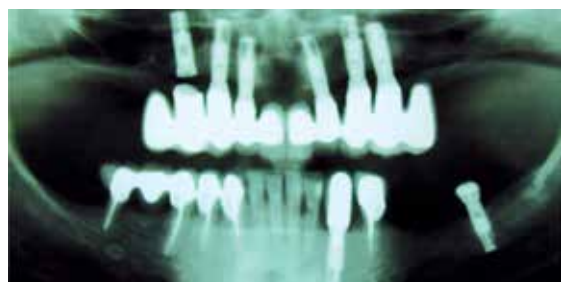
Especialista certificado en Implantología Buco Maxilo-Facial U. de Chile (Cirugía y Rehabilitación)
Docente de pre y post grado en Implantología y Rehabilitación
Magister en Educación e Investigación Universitaria
Magister en Dirección en Educación Universitaria

Paciente de sexo masculino de 33 años de edad.

El Paciente presentaba el maxilar superior desdentado con 2 PFP cementadas sobre implantes, hasta 2º premolares, separadas en la línea media, ambas (der e izq), con cantilever mesiales y distales.



Además el paciente describe gran conformidad por el resultado estético.
Rx Llama la atención un implante a nivel de la pieza 5 (1.4) que está inmerso en un 60-70 % en el lumen del seno maxilar.



La PFP del lado derecho se desprendió no por descementación sino por la fractura de los dos tornillos que unían el pilar al implante.



El paciente no usaba plano de relajación. Parte de ambos tornillos estaban dentro del implante. Obviamente para que esto suceda se necesita una magnitud de fuerza muy considerable.

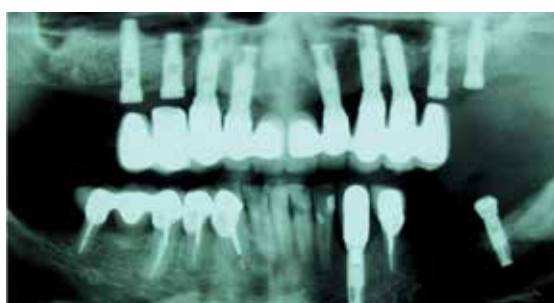


Después de mucho esfuerzo y trabajo, los tornillos son retirados sin dañar la plataforma o el hilo del implante.



La Rx muestra:

- Retiro de implante que estaba inmerso en el seno maxilar zona de pieza 5 (1.4)
- Injerto de hueso en el seno maxilar derecho e izquierdo.
- Colocación de implantes en sector piezas 4-5-13-14 (1.5-1.4-2.5-2.6) con la intención de evitar o minimizar la presencia de cantilever y su efecto multiplicador de fuerzas.



Montaje en articulador semi ajustable – selección y tallado de pilares –Según lo planificado y a diferencia de la estructura que traía el paciente, en este caso se solicitó que la PFP NO fuera seccionada, es decir, que fuera una sola estructura, para que de esta manera, presentara un mejor comportamiento biomecánico (anclaje tropezoidal versus dos anclajes lineales).



Prueba de estructura en boca (ajuste pasivo).



Prueba estética final.



Comentarios:

Biomecánicamente el trabajo previo presentaba: Cantilevers extensos - Brazos de potencia mucho mayores que los brazos de resistencia – Tendencia al anclaje lineal y no poligonal – marcada oclusión en cantiléver y en excéntricas, etc. Dichos aspectos fueron corregidos.

Para el número de implantes se consideró el bruxismo presente y la futura rehabilitación del maxilar inferior.

Rehabilitación Oral Sobre Implantes | 2014
Curso de carácter personalizado - cupos limitados

Dictado por:
Dr. Mario Barrientos
y Equipo Docente



Inicio:
abril 2014



- Especialista certificado en Implantología Buco Maxilo-Facial, U. de Chile (Cirugía y Rehabilitación)
- Docente de pre y post grado en Implantología y Rehabilitación
- Magister en Educación e Investigación Universitaria
- Magister en Dirección en Educación Universitaria

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de:
Evaluar al paciente, Planificar y Ejecutar su tratamiento de Rehabilitación, incorporando el uso de implantes oseointegrados como parte del tratamiento integral

Mayor información e Inscripciones:

Teléfono: +(569) 95938061 | Email: diplomadosimplantologia@gmail.com

Bienvenido

Te invitamos,
ven a conocernos!



Somos un nuevo centro especializado en Radiología Digital Odontológica y Maxilofacial 3D, integrado por un equipo profesional de la más alta calificación en la obtención y diagnóstico de exámenes imagenológicos.



Contamos con equipamiento tecnológico de vanguardia permitiendo obtener exámenes de alta calidad en el diagnóstico 2D y 3D, con elevados estándares de bioseguridad para nuestros pacientes y operadores.



En Graymax realizamos Tomografías Computadas (TC Cone Beam o 3D), Panorámicas, Telerradiografías, Análisis Cefalométrico y Radiografías Intraorales (Convencionales y Digitales), entre otros exámenes.



Estamos ubicados a pasos del Metro Salvador, con la comodidad de estacionamiento gratuito para nuestros pacientes.

Ciencia & Tecnología

Descubren nuevo Método que Eliminaría las Caries

Investigadores de Valencia (España) descubrieron un producto que podría revolucionar la medicina odontológica. Se trata de una bacteria que reduce de entre tres a 10 veces la producción de ácido en la zona bucal, lo que evitaría la aparición de caries.

El equipo de científicos de la **Fundación para el Fomento de la Investigación Sanitaria y Biomédica de la Comunidad Valenciana** (Fisabio), de Valencia, España, dirigido por el investigador **Alejandro Mira**, ha determinado que la nueva especie de bacterias denominada **'Streptococcus dentisani'** trabaja como un 'escudo' contra la dolencia.

• **El 98% de personas que nunca desarrolla caries tendría esta "especie protectora" en la boca**



Un cultivo de la bacteria causante de la caries, sobre el que se han añadido cuatro gotas de 'Streptococcus dentisani', alrededor de las que se ha formado una especie de escudo protector contra la caries



Alejandro Mira enseña placas con muestras de la bacteria

Para comprobar su descubrimiento, los científicos acudieron al **Centro Académico de Odontología de Amsterdam**, que cuenta con un modelo de boca humana muy parecido a la real, en el que aplicaron la nueva bacteria.

El experimento demostró en la práctica que el **Streptococcus dentisani** "reduce entre tres y 10 veces la producción de ácido, ambiente favorable para la vida de las bacterias de la caries sobre la placa dental". Los científicos aseguraron que ya patentaron el hallazgo y que en un período de no más de cinco años, podría comercializarse a nivel planetario. Por supuesto, los científicos ya han comenzado las "pruebas en ratones" y, según aseguran esta nueva bacteria **podría llegar al mercado en unos cinco años en forma de chicle, yogur, enjuague bucal...**

"En la boca tenemos más de 500 tipos de bacterias diferentes, la mayoría de ellas buenas", explicó Alejandro Mira. Sin embargo, hasta ahora había sido muy difícil cultivar muchas de ellas porque la boca representa un micromedio muy particular que no siempre se puede reproducir en el laboratorio. Cabe destacar que este nuevo método ha sido catalogado por el **Colegio de Odontólogos de Valencia** como 'el mayor avance de la odontología desde que empezó a utilizarse el titanio para los implantes'.

Investigación Estudio sugiere relación entre el Alzheimer y la periodontitis

Es conocida la asociación entre enfermedades periodontales y una variedad de enfermedades sistémicas, y ahora los investigadores pueden haber encontrado otro enlace.

Una investigación publicada en el *Journal of Alzheimer's Disease*, sugiere que la periodontitis puede aumentar el riesgo de enfermedad de Alzheimer (AD).

Esta afirmación, hecha por un equipo de la Universidad de Central Lancashire escuela de medicina y Odontología en Preston, Inglaterra, apoya la idea de que la salud oral está directamente relacionada con la salud total.

El estudio, se basa en la evaluación de muestras de cerebro tomadas de 20 cadáveres (10 de los cuales tenían AD, y 10 de los que no tenían AD). Los investigadores buscaron para identificar la presencia de bacterias periodontales, tales como *Porphyromonas gingivalis*, en el tejido cerebral. De las 20 muestras de tejido cerebral, cuatro cerebros de los sujetos con AD presentaron *P. gingivalis*. El descubrimiento apoya estudios previos que sugieren que las bacterias relacionadas con la periodontitis pueden entrar en el torrente sanguíneo a través de las actividades diarias, como la masticación, el cepillado, e incluso el tratamiento dental, provocando respuestas inflamatorias en otros órganos del cuerpo.

El estudio, "La determinación de la presencia de factores de virulencia periodontopáticas en enfermedad del tejido de Corto Plazo Postmortem Alzheimer", afirma que la presencia de *P. gingivalis* en los cuatro cerebros de los donantes con EA no es una coincidencia.

Los investigadores sugieren que al alcanzar el cerebro, las bacterias desencadenan una respuesta del sistema inmune a liberar sustancias químicas que matan las neuronas - potencialmente cambiando la química del cerebro y causando confusión y la memoria confusa. **WD**

Chile se ubica entre los 50 países con mayor riesgo de alzheimer



Según estudio de la Universidad de Cambridge, la industrialización y mejor higiene aumentan riesgo de la enfermedad. Poblaciones con menos infecciones tienen peor sistema inmune, crucial para cerebro en la vejez.

El estudio, encabezado por Molly Fox (del Departamento de Antropología Biológica de la U. de Cambridge), analizó datos de 192 países basados en el informe de la Organización Mundial de la Salud, "Global Burden of Disease". ¿El resultado? Los países más ricos, altamente industrializados y con un mayor nivel de urbanización y mejor higiene, tienen las tasas más altas de alzheimer y Chile se encuentra entre los 50 primeros.

Chile, en tanto, tiene un nivel del alzheimer similar al de países como Austria, Croacia, Grecia, Alemania, Israel, Uruguay e Irlanda. Algo que, según la

experta de Cambridge, se relaciona directamente con el nivel de desarrollo de nuestro país y su temprano nivel de saneamiento. "Nos fijamos en los porcentajes de población de los países con acceso a agua potable en 1995, y Chile ocupa un lugar muy alto con 92% de la población con acceso. Y el 88% tenía acceso a instalaciones mejoradas de saneamiento, como agua potable, tratamiento de aguas servidas. Mientras que en Camboya, sólo el 40%", señala Fox.

El Alzheimer en Chile pasó de ser la 29ª causa de muerte en 1990, a la quinta: un alza de 526% en estas dos décadas. Según cifras del Ministerio de Salud, en 2010 fallecieron 3.707 personas por demencias y alzheimer en el país.

► Colabora 2.0

"Inercia"

Por Esteban Méndez Lesser

Trata de captar aquello que no está en manos del Odontólogo, es lo que fluye después de una intervención que no sabemos cómo terminará, es el actuar de nuestro compañero de batallas





80% de la feria comprometida

- Más de **6.000 ODONTÓLOGOS** visitaran su stand.
- **PUNTO DE ENCUENTRO** de las principales Casas Dentales de nuestro país.
- **EXHIBICIÓN DE LAS ÚLTIMAS INNOVACIONES** tecnológicas, equipamientos y productos para la industria, **TODO EN UN SOLO LUGAR.**

YA ESTAN CON NOSOTROS: 3M ESPE - AMARO - BERGHEM - BEYS - BOMM - BUHOS - CILA - CLANDENT - COA - DENTAL LAVAL - DENTAL LINK - DENTSPLY - DIPROMED - EKSA - EXPRESS DENT - EXPRO DENTAL - GEMCO - INMED - LABORATORIO C Y C - LIBRERIAS CIENCIAS MEDICAS - M-DENT - MAYORDENT - MEDICALTEK - PAREJA LECAROS - SINTEC - SIROMAX - SURDENT - TECNOIMPORT

Organizan

Colaboran

Media Partners



Más Información en: www.expodent.cl - mtoral@interexpo.cl - fono: (56-2) 2 341 0900

Organizan



X CONGRESO INTERNACIONAL DE ODONTOLOGÍA

COLEGIO DE CIRUJANO DENTISTAS DE CHILE

EN CONTACTO CON EL FUTURO

DESTACADOS EXPERTOS NACIONALES E INTERNACIONALES ENTREGARÁN LOS ÚLTIMOS CONOCIMIENTOS Y TÉCNICAS PARA LOS PROFESIONALES DE LA SALUD DENTAL

RELATORES INTERNACIONALES

Dra. Sibel Antonson
D.S., Ph.D., M.B.A. - Buffalo - EE.UU.

RESTAURACIONES DIRECTAS EN ODONTOLOGÍA
"EL GRAN TIEMPO PARA LOS DENTISTAS"

Dr. Armando Hernández
Vice Chairman del Comité de Practica Dental de FDI 2013 - 2015

"ODONTOLOGÍA MÍNIMAMENTE INVASIVA"

RELATORES NACIONALES

Dr. Benjamín Martínez
Profesor de las cátedras de Patología Oral, Patología General Medicina Oral, Bioestadística.

Dr. Juan Argandoña
Cirujano Máxilo Facial, Hospital Clínico, San Borja Arriarán.

"CÁNCER ORAL"

Dr. Cristián López V.
Cirujano Dentista de la Facultad de Odontología, Universidad de Chile.

Dr. Jorge Caro Ferrón
Cirujano Dentista, Universidad de Chile.

"TRATAMIENTO REHABILITADOR DEL PACIENTE PERIODONTALMENTE DISMINUIDO"

INSCRÍBASE ANTES DEL 28 DE FEBRERO Y OBTenga VALORES ESPECIALES

Valor General: **\$90.000**

Valor Colegiados: **\$80.000**

Valor Estudiantes: **\$50.000**

Inscripciones en:

info@interexpo.cl - (56-2) 2341 0900

Sistema de Pago:

WEBPAY *Cancele hasta en 3 cuotas

ddm

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

El Cigarrillo es el Principal Causante de Enfermedades Bucales



Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) el tabaco ocasiona la muerte de aproximadamente la mitad de las personas que lo consumen. Asimismo, es considerado el principal causante del cáncer de pulmón; sus efectos nocivos para el corazón también son mundialmente conocidos, pero muy poco se sabe sobre los graves daños que el fumar puede ocasionar en la cavidad bucal.

La odontóloga Xiomara Giménez, Magister en Tabaquismo de la Universidad de Sevilla (España) y docente de la Facultad de Odontología de la Universidad Central de Venezuela, afirmó que fumar es el principal factor de riesgo para padecer cáncer de lengua, mejilla, garganta y labios; debido a las múltiples sustancias tóxicas que contiene el cigarrillo.

De igual forma, puede ocasionar enfermedades en las encías y huesos, tales como: periodontitis, caries dental, mal aliento, alteraciones en la cicatrización, pérdida de implantes dentales, manchas en el esmalte, entre otras.

Estudios recientes señalan que los adultos con este hábito tienen tres veces más probabilidades de desarrollar periodontitis que los no fumadores, ya que fumar aumenta la presencia de gérmenes patógenos periodontales y disminuye la respuesta inmunitaria del organismo.

Por otra parte, las madres fumadoras deben contar con un buen control médico durante el embarazo, ya que aumenta el riesgo que el bebé nazca con labio y paladar hendido, padecimiento

comúnmente conocido como labio leporino.

La especialista señaló que el cigarrillo produce la disminución del flujo sanguíneo en todo el organismo, afectando también la boca, lo que genera menos irrigación sanguínea hacia esta zona, disminuyendo la producción de colágeno y ocasionando un retraso en el proceso de cicatrización. Además, el consumo de tabaco aumenta la temperatura bucal, incrementando la proliferación de bacterias, así como las probabilidades de sufrir las mencionadas enfermedades.

En cuanto a la higiene bucal, destacó que aunque se mantenga un cuidado adecuado con el cepillado y los métodos auxiliares, los efectos nocivos del tabaquismo pueden presentarse de igual manera.

La Dra. Giménez explicó que la Academia Americana de Periodontología establece que debe incluirse en los parámetros de cuidado

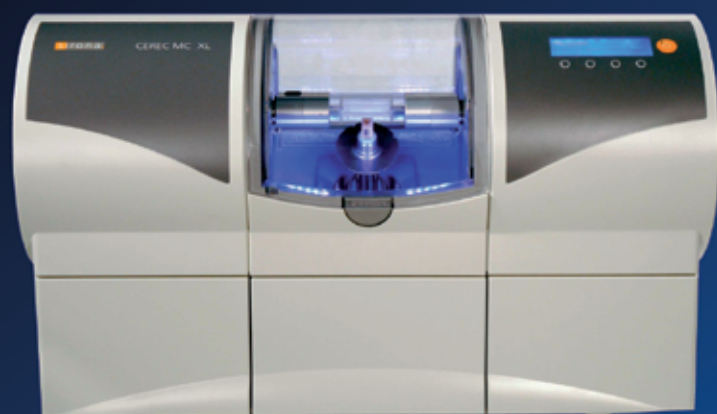


periodontal una terapia de cesación tabáquica, incorporando tratamiento farmacológico, acompañado de terapias conductuales.

Para finalizar, comentó que los odontólogos están obligados a intervenir en los casos de pacientes fumadores, proporcionándoles información, asesoramiento y apoyo para que logren eliminar este hábito exitosamente.



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

G R A T I S

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



DADO EL GRAN NÚMERO DE INSCRIPCIONES

REALIZAREMOS NUESTRO CURSO EN DICIEMBRE

MÁS DE 150 PROFESIONALES CAPACITADOS EL 2013



Convenios Internacionales
ESPAÑA, BRASIL, CHILE

WWW.ACHEOF.CL

20, 21 y 22 DE DICIEMBRE

Rejuvenecimiento facial y Estética Odontológica

ÁCIDO HIALURÓNICO
TOXINA BOTULÍNICA
PLASMA RICO EN PLAQUETAS (PRP- PRGF)

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

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.

CURSO TEÓRICO,
PRÁCTICO Y
DEMOSTRATIVO

ODONTÓLOGOS,
MÉDICOS Y
PROFESIONALES DEL
ÁREA DE LA SALUD

URGENCIAS
EN CLÍNICA
Manejo de Urgencias
y Situaciones Críticas
en la Práctica Clínica
y Estética

CLÍNICA CON PACIENTES
En nuestro curso, el
alumno realizará los
procedimientos clínicos
aprendidos en la etapa
teórica

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



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.



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

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



ACADEMIA CHILENA DE ESTÉTICA OROFACIAL

WWW.ACHEOF.CL

EMAIL: CONTACTO@ACHEOF.CL